

KANALAK

Gure kanal nagusiak denda fisikoa eta sare sozialak dira, eta ahoz aho zabalkundea ere oso garrantzitsua da. Bezeroengana helarazteko gure estrategia bost fasez antolatzen dugu.

Lehenik, pertzepzioa fasean, bezeroak produktuaz jabetzea da helburua. Sare sozialetan, Instagram eta TikTok bezalakoetan, gure produktuen diseinu erakargarriak eta prestaketa-prozesuak erakusten ditugu. Era berean, ahoz aho zabalkundea funtsezkoa da; bezero pozik daudenek gure gozotegia gomendatzen dute eta presentzia handitzen da.

Bigarrenik, ebaluazioa fasean, bezeroek produktua baloratu eta konparatu dezakete. Denda fisikoan produktuak ikusi, dastatu eta esperimentatu ditzakete. Sare sozialetako irudi eta bideoek, berriz, produktuen kalitatea eta diseinua ezagutzeko aukera ematen dute.

Hirugarrenik, erosketa fasean, denda fisikoan erosketak zuzenean egiten dira, bezeroekin interakzio pertsonala izanik. Era berean, online eskaerak jasotzeko aukera badago, erosketa prozesua erraztuz.

Laugarrenik, entrega fasean, produktua bezeroari helarazteko bi bide daude. Denda fisikoan bertatik jasotzea edo garraio-enpresen bidez bidaltzea aukeratu daiteke, hornikuntza etengabea eta segurtasuna bermatuz.

Azkenik, salmenta ondorengo fasean, bezeroekin jarraipen harremana mantentzen dugu. Ahoz aho zabalkundea eta sare sozialen bidezko kontaktuak erabiltzen dira esperientziak partekatzeko eta berriak edo promozioak helarazteko.