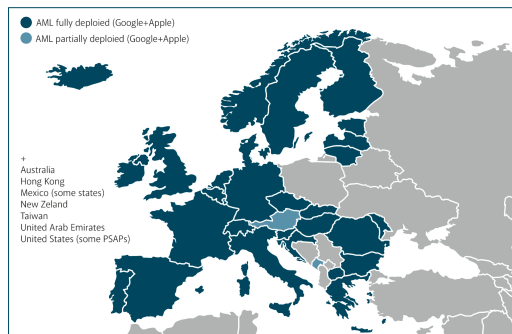


5. BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Vitalix-en kanalek bi helburu nagusi dituzte: batetik, gure bezero-segmentu guztiekin harreman zuzena eta egonkorra bermatzea, eta bestetik, gure balio-proposamena modu eraginkor, azkar eta seguruan banatzea. Kanal hauek funtsezkoak dira herritarrei, boluntarioei, udalei eta osasun-erakundeei aplikazioaren benetako balioa helarazteko: erantzun-denbora murriztea, koordinazio profesionala eta prestakuntza jarraitua.



Kanal motak

Komunikazio-kanalak

Komunikazio-kanalen helburua Vitalix ezagutaraztea, konfiantza sortzea eta segmentu bakoitzari egokitutako informazioa modu argian helaraztea da.

Udal eta osasun-erakundeekin komunikazioa aurrez aurreko bileren, aurkezpen teknikoaren, proiektu pilotuen proposamenen, LinkedIn bidezko edukien eta e-mail korporatibo espezializatuen bidez egingo da.

Herritarrei zuzendutako komunikazioa sare sozialen bidez egingo da (Instagram eta TikTok), lehen sorospenen inguruko eduki didaktikoak eta sentsibilizazio kanpainak zabaltzeko. Horiez gain, udal-kanpainak, kartelak eta QR kodeak erabiliko dira, baita Vitalix webgunea ere, non aplikazioaren funtzionamendua eta abantailak azaltzen diren.

Boluntario sanitarioekin komunikazioa prestakuntza-zentroetan emandako aurkezpenen bidez, e-mail espezializatuez eta jardunaldi teknikoetan parte hartuz egingo da.

Banaketa-kanalak

Banaketa-kanalek Vitalix-ek eskaintzen duen balioa benetan erabiltzaileengana iristeko modua definitzen dute.

Aplikazioa App Store eta Google Play bidez banatuko da, eta erabiltzaile berrientzat onboarding gidatua eskainiko da.

Erakundeentzako banaketa eta ezarpena instalazio teknikoaren bidez egingo dira, 112 / SOS Deiak sistemarekin integrazioa barne, eta udal edo erakunde bakoitzarentzako dashboard profesionalekin.

Prestakuntza-edukiak aplikazioaren barruan eskainiko dira, ikastaro modularren,

simulazioen eta edukien bidez, eta beharrezkoa bada online campus edo aliatuen plataformen bidez zabalduko dira.

Salmenta-kanalak

Salmenta-kanalen helburua erakunde publiko eta pribatuekin kontratazio-prozesua erraztea eta egokitzea da.

Udal eta erakunde publikoekin salmenta lizitazio publikoen, bilera teknikoek, demo pertsonalizatuen eta jarraipen-saioen bidez egingo da.

Aseguru-etxeekin salmenta B2B bileren, prebentzio-datuen txostenen eta zerbitzu espezializatuen bidez egingo da.

Herritarrek eta boluntarioek aplikazioa zuzenean deskargatuko dute, eta prestakuntza osagarriaren harpidetza-aukerek salmenta osagarria osatuko dute.



Kanalek estaltzen dituzten faseak

Pertzepzioa

Udal-kanpainak, sare sozialek, prentsak eta webguneko edukiek Vitalix ezagutzera ematen dute. Erakundeentzat demoak eta aurkezpen instituzionalak antolatzen dira.

Ebaluazioa

Webguneak aplikazioaren funtzionamenduari, segurtasun-protokoloei eta KPI kuantitatiboek buruzko informazioa eskaintzen du. Proiektu pilotuak eta prestakuntza-zentroekin egindako probak ebaluatzeko fasea errazten dute.

Erosketa

Udal eta erakunde publikoek lizentziak eta kontratuak sinatzen dituzte. Aseguru-etxeek datu espezializatuen zerbitzuak kontratatzen dituzte. Herritarrek eta boluntarioek aplikazioa deskargatzen dute.

Entrega

Aplikazioa deskargatu eta aktibatzeko onboarding gidatua eskaintzen da. Erakundeentzat konfigurazio teknikoa, protokoloen integrazioa eta boluntario-sarearen aktibazioa egiten da.

Salmenta ondorengoa

Udal eta erakunde publikoentzat KPI txosten periodikoak prestatzen dira. Aplikazioaren eguneraketak eta funtzionalitate berriak komunikatzen dira. Herritarrei eta boluntarioei prestakuntza berriei eta simulazioei buruzko jakinarazpenak bidaltzen zaizkie.

BIBLIOGRAFIA:

- García,B.-Tena, D.-Bernabeu, M^a E.- López, C. (2025). Itinerario personal para la empleabilidad. TULIBRODEFP.

-STARTINNOVA plataformako materiala.

-<http://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>

- Logoa: https://desing.com/_s

-Argazkiak:

<https://chatgpt.com/>