

5.BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure produktua bezeroengana iritsi eta merkatuan kokatu dadin, komunikazio, banaketa eta salmenta-kanal egokiak erabiltzea funtsezkoa izango da. Gure helburua da erosle potentzialek produktuaren balioa ezagutzea, erosketa erraztasunez egitea eta behin erosita bezeroa fideltzea.

1. Komunikazio-kanalak

Bezeroek gure produktua ezagutu eta balioztatzea ahalbidetuko duten kanalak:

- **PERTZEPZIOA**
 - Bezeroak lehen aldiz Galea Vitae ezagutzen duen unea da. Helburua da arreta eta interesa sortzea. Hau lortzeko erabil daitezke: sare sozialak, iragarkiak, kolaborazioak, kirol klubetan aurkezpenak, webgunea...
- **EBALUAZIOA**
 - Bezeroak informazioa bilatzen du produktua bere beharretara egokitzen den jakiteko. Honako hauek lagungarri dira: demo bideoak, produktuaren ezaugarri zehatzak, probatzeko aukera, bezeroen iritziak...
- **EROSKETA**
 - Bezeroak erabakia hartu eta produktua erosten du. Kanal erabilgarriak; online denda, fisiko dendetako salmenta, klub edo enpresentzako eskaintza bereziak...
- **ENTREGA**
 - Erositakoa bezeroari nola iristen zaion zehazten du. Aukerak, etxera bidalketa, dendan jasotzea, biltegi bidezko entrega azkarra...
- **SALMENTA ONDORENGOA**
 - Behin produktua erabilia, bezeroak laguntza eta arreta behar ditu. Garrantzitsua da, bezero-arreta, bermeak, app bidezko jarraipena, eguneraketak, mantentze-gomendioak...

Helburua da marka ikusgarritasun handia lortzea eta interesdunengan sinesgarritasuna sortzea.

2. Banaketa-kanalak

Produktu fisikoa eta sistema digitala bezeroari modu eraginkorrean entregatuko dizkioten kanalak:

- Enpresei zuzeneko entrega: Paketeak taldeka hornitzeko eta hasierako konfigurazioan laguntzeko.
- Online denda: Bezero partikularrek edo erakunde txikiek produktua erraz eskura dezaten.
- Logistika enpresekin akordioak: Banaketa masiboa arintzeko eta bidalketa azkarrak bermatzeko.
- Prestakuntza zerbitzua lehen instalazioan: Produktua modu egokian erabiltzen dela ziurtatzeko eta esperientzia hobetzeko.

Hasieran banaketa kontrolatua egingo da, kalitatearen jarraipena bermatzeko.

3. Salmenta-kanalak

Erosketa formala gauzatuko duten bideak:

- B2B salmenta zuzena (klub eta enpresekin bilerak): Pack edo unitate handien kontratazioa.
- Web bidezko salmenta (B2C eta B2B txikiak): Ordainketa zuzena eta berehalako bidalketa.
- Salmenta-aholkularitza telefonoz edo online meeting bidez: Bezeroaren beharretara egokitutako proposamen pertsonalizatuak.
- Etorkizunean: banatzaile ofizialak merkaturatzea eskala handitzeko.

Salmenta ondoren bezeroari mantentze digitala eta jarraipen zerbitzua eskainiko zaio, fideltasuna eta berrerotsketa sustatzeko.



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: <http://www.chatgpt.com>
- [Banaketa Kanalak](#) | [LIQUISTOCKS](#)