

BEZERO KANALAK



Bizion enpresak online bitarteko kanala mantenduko du, hau da, gure enpresak web orri baten bidez salduko du. Aukera hau hasieran, bezero guztiei erosteko aukera errazten die, erosteko plataforma askotan eskuragarri egongo delako. Azkenik, kanal hauek hainbat segmentutan banatu ditugu balio batzuen arabera:

1. Web Orri kanal bat sortzea

Gure produktuak Internet bidez eskaintzea da gure helburua, bezeroek zuzenean web orri batetik erosteko aukera izan dezaten, horretarako:

- Web orri segurua eta erabilera errazarekin.
- Produktu bakoitzaren fitxa argia azalduko da (argazkia, prezioa, deskribapena, stocka...).
- Ordainketa sistemak integratuta izango dituzte (adibidez, **Stripe, PayPal...**).
- Bidalketa eta itzulketen politika argiak eskainiko ditugu

Gure produktua ikusgarritasuna edukitzeko, bideo bat erabiliko dugu, eta sare sozialetan zabalduko dugu, batez ere Instagramen eta TikTok-en. Horretarako, kontu bat sortuko dugu, eta bertan bideoak eta argazkiak igoko ditugu, gure produktua modu erakargarrian aurkezteko.

Bideoetan, pastilleroaren erabilera jarriko dugu. Oso erraza dela erabiltzen erakutsiko dugu, praktikoa eta segurua dela, eguneroko bizitzarako lagungarria dela azalduz. Helburua da jendeak produktua nola funtzionatzen duen ondo ikustea eta konfiantza izatea.

Promozio honen helburu nagusia bezeroak erakartzea da. Jendeak interesa hartzen duenean eta gure produktua erosten hasten denean, salmenta-prozesua martxan jarriko da, eta horrela gure produktua merkatuan zabaltzen joango gara.