

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK



KOBILANen kasuan, kanalak funtsezkoak dira gure zerbitzuak bezeroengana modu eraginkorrean helarazteko eta gure balio proposamena merkatu segmentuetara modu koherentean zabaltzeko. Horregatik, komunikazio, banaketa eta salmenta kanalak estrategikoki erabiliko ditugu, bezeroaren esperientzia eta zerbitzuaren eraginkortasuna bermatzeko.

Komunikazio-kanaletan, sare sozialak eta webgunea erabiliko ditugu gure zerbitzuen berri emateko eta ikusgarritasuna handitzeko, adibidez TikTok edo Instagram. Era berean, erakundeekin harremanak sortzeko eta gure enpresa zein zerbitzuak ezagutarazteko, LinkedIn erabiliko dugu, harreman profesional berriak garatzeko helburuarekin. Halaber, harreman zuzeneko bideak, hala nola posta elektronikoa, telefonoa eta WhatsApp, bezeroekin kontaktu pertsonalizatua izateko erabiliko dira. Banaketa-kanalak presentzialak zein onlineak izan daitezke, zerbitzuaren ezaugarrien arabera. Presentziala denean, gure lokal komertzialean edo bezeroaren egoitzan egingo da, eta beharrezkoa izanez gero, logistika-operadoreen laguntza jasoko dugu. Online banaketa, berriz, webgunearen bidez egingo da, dokumentuak, materialak eta eduki digitalak bezeroarengana modu eraginkorrean iristeko.

Salmenta-kanalak, azkenik, presentzialak edo onlineak izan daitezke. Presentzialki gure lokal komertzialean egingo dira, eta online webgunearen bitartez, eskaerak eta ordainketak modu digitalean kudeatuz. Horrela, KOBILANek bezeroekin komunikazio eraginkorra eta banaketa egokia bermatzen du, prezio-estrategiak eta zerbitzu-proposamena modu koherentean aplikatuz.

BIBLIOGRAFIA:

- García,B.-Tena, D.-Bernabeu, M^a E.- López, C. (2025). Itinerario personal para la empleabilidad. TULIBRODEFP.
- STARTINNOVA plataformako material.
- <http://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>
- Irudiak: <https://gemini.google.com/app/08ac50d1c0773d55?hl=es-ES>