

5. Kanalak

INKLUNETen balio-proposamena —irisgarritasuna, inklusioa eta komunitate segurua— bezero-segmentu guztietara modu eraginkorrean iristeko, komunikazio, banaketa eta salmenta-kanal integratuak erabiliko dira, betiere estrategia omnikanal baten barruan. Kanal hauek erabiltzaileekin harreman zuzena ezartzen dute bost fase hauetan: *pertzepzioa, ebaluazioa, erosketa, entrega eta salmenta ondorengoa*.

Helburua da erabiltzaile guztiei esperientzia irisgarri, koherente eta erraza eskaintzea, erabilitako kanal edo gailua edozein dela ere. Kanal bakoitzak INKLUNETen balio-proposamena ezagutarazi, ulertarazi eta bezeroaren esku jartzen laguntzen du.

1. Komunikazio-kanalak

Sare sozialak: TikTok, Instagram, Facebook

- TikTok-en bideo laburrak eta erakargarriak igoko dira, aplikazioaren funtzio inklusiboak eta irisgarritasuna azaltzeko.
- Eduki sortzailearekin doako ikusgarritasuna bilatuko da eta, behar izanez gero, TikTok Ads erabiliko da.
- Instagram eta Facebooken komunitatea eraikiko da: berriak, mezu garrantzitsuak eta esperientziak partekatuz.

Blogak eta eduki digitala

- Irisgarritasunari, inklusioari eta teknologia sozialari buruzko artikulak sortuko dira.
- SEO bidezko posizionamenduak erabiltzaile berriak erakarriko ditu.

Irratia eta Spotify



- Iragarki laburrak, elkarrizketak edo podcast kolaborazioak argitaratuko dira, INKLUNETen mezua komunitate zabalago batera zabaltzeko.

E-maila eta telefonoa

- Komunikazio formalago eta pertsonalizatuagoa eskaintzen da: informazioa, argibideak eta arreta zuzenagoa.

2. Banaketa-kanalak

Aplikazio-dendak

- INKLUNET Play Store eta App Store plataformetan eskuragarri egongo da.
- Deskarga prozesua erraza eta irigarria izango da.

Webgune ofiziala

- Deskarga zuzena eta informazio osatua, irigarritasun-irizpide guztiak betez.

3. Salmenta-kanalak

Zuzeneko Chat:

- Webgunean edo aplikazioan, galderak berehala argitzeko.

Telefonoa eta e-mail bidezko arreta

- Erosketa aurreko eta ondorengo laguntza osoa, erabiltzaile bakoitzaren beharretara egokituta.

LinkedIn/ Yobalia/ Instagram/Facebook

- Elkarte, erakunde eta enpresa sozialekin harreman profesionalak sortuko dira, lankidetzak eta erabiltzaile berriak lortzeko. Gainera han iragarkiak igo ditzakegu



Esperientzia OMNIKANALA

Gaur egungo erabiltzaileek hainbat kanal erabiltzen dituzte, eta esperientzia koherente bat espero dute. Harvard Business Reviewek adierazten duenez, 5 kanal baino gehiago erabiltzen dituzten bezeroek %9 gehiago gastatzen dute kanal bakarra erabiltzen dutenek baino. Horregatik, INKLUNETek kanal guztiak koordinatuko ditu, komunitate inklusibo, segurua eta iraunkorra sortzeko.

BEZEROAK ERRAKARTZEKO PROZESUA

Bezeroak erakartzeko estrategia lau fasetan antolatuko da:

1. PERZEPTZIOA — Atentzioa sortzea

- TikTok eta Instagramen bideo erakargarriak.
- Irratia eta Spotifyko iragarkiak.
- Blogeko artikulua interesgarriak.
- Facebook eta LinkedIn-en publizitate segmentatua.

2. EBALUAZIOA — Erabiltzaileak interesa duela ziurtatzea

- Webgune argia eta irisgarria.
- Aplikazioaren demoak eta tutorial laburrak.
- Zuzeneko Chata galderak berehala erantzuteko.
- Weben azalpen saioak elkarre eta taldeentzat.

3. EROSKETA — Aplikazioa instalatzera bultzatzea

- Deskarga prozesu erraza App Store eta Play Store bidez.
- Instalazio gida irisgarria.
- Promozio zehatzak: “instalatu eta komunitate pribatuan sar zaitez”.

4. ENTREGA ETA ERABILERA — Zerbitzua erabiltzea erraztea

- Laguntza teknikoa telefono, e-mail eta txat bidez.

- Onboarding pertsonalizatua.
- Funtzioen konfigurazioa erabiltzaileen beharretara egokituta.

5. SALMENTA ONDORENGOA — Leialtasuna eta jarraipena

- Iritzien bilketa eta hobekuntza jarraitua.
- Komunitate segurua eta eduki eksklusiboak.
- Dei hotzak (cold calling): elkarte eta erakundeekin harreman zuzenak, INKLUNET berritzailea aurkezteko.



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>
- Logoa: Lucia ia