

KANALAK

Gure edalontzien produktua enpresei saltzeko eta merkaturatzeko, hainbat kanal erabiliko ditugu. Lehenik eta behin, kanal propioak erabiliko ditugu, sare sozialak eta webgunea. Kanal hauek aukera ematen digute produktua zuzenean enpresei eskaintzeko eta eskaintza pertsonalizatuak egiteko.

Halaber, ekitaldi propioetan edo festibaletako stand-guneetan aurkezpenak eta probak egin ditzakegu, edalontzien renting sistema eta berrerabilerako soluzioak enpresei praktikan erakusteko. Stand hauetan, enpresek produktuaren funtzionaltasuna eta jasangarritasunaren balioa bertatik bertara ikus dezakete, eta euren beharretara egokitutako eskaintzak eskatu.

Baita ere gure erosleen artean gure produktuaren publizitatea egingo lukete. Horien artean daude banatzaileak, hornitzaileak eta babesleen edo garagardo marken kanalen bidezko kolaborazioak. Kanal hauek lagungarriak dira gure produktuaren ezagutza handitzeko eta enpresa berriak erakartzeko.

Drogak detektatzeko gure edalontzia ezagutarazteko; teknologiarekin, segurtasunarekin eta gaueko aisiarekin lotutako azoka eta ekitaldietan parte hartzea estategia on bat izango litzateke. Espazio horiek aukera emango ligukete produktua zuzenean publikoari aurkezteko, balizko banatzaileekin konektatzeko eta interes mediatikoa sortzeko. Gainera, azokek ingurune ezin hobea eskaintzen dute edalontziak zuzenean nola funtzionatzaren duen erakusteko, eta horrek haren erabilgarritasunean eta eraginkortasunean konfiantza areagotu dezake.

Azkenik jasangarritasun foroetan edo teknologiarekin zerikusia duten foroetan parte hartzea eskatuko genuke produktua saltzeko, gure ingurumenarekiko eta berrikuntzarekiko balioak ezagutzera emateko.