KANALAK

Bezeroengana iristeko modurik egokiena aukeratzea funtzeskoa da. Produktu hau **berritzailea** eta **erabilgarria** denez, ezinbestekoa da komunikazio eta salmenta estrategia egokia diseinatzea, eta horretarako komenigarria da hainbat kanal konbinatzea, bakoitzak bere oinurak dituelako.

Alde batetik, kanal propioa erabiltzea aukera estrategiko bikaina da. Gure online denda eta sare sozialak bezeroekin **harreman zuzena** izateko trena eraginkorrak dira, horien bidez, erabiltzaileek produktua zuzenean guregatik erosi dezakete eta, aldi berean, markaren irudia sendotu egiten da. Internet eta gure webgunea komunikazio-kanal nagusi bihurtzen dira, informazioa modu argi eta zuzen batean eskaintzeko, erosketak errazteko eta Txope-tex produktuaren ezaugarriak erakusteko.

Bestetik, elkartutako kanalak ere oso baliagarriak dira, batez ere gure presentzia zabaltzeko. **Ikastetxeetako denda** txikiek aukera ematen dute gure boligrafoa leku gehiagotan egoteko eta bezero potentzialen eskura jartzeko. Kanal mota honek konfiantza handitzen du, produktua zuzenean ikusi eta ukitu daitekeelako.

Azkenenan, **bi** kanalak konbinatzea da aukerarik egokiena: gure webgunearen bidez saltzea eta, aldi berean, denda fisikoetan ere eskuragarri egotea.

Horrez gain, aipatu behar da online bidez egindako salmenten kasuan produktuak **posta** bidez bidaliko ditugula garraio-enpresen bitartez, eta prozedura bera erabiliko dugula dendetara stocka bidaltzeko. Horrela, banaketa prozesua **erregularra** eta koherentea izango da, eta Txope-tex leku gehiagotan eta bezero gehiagorengana iritsiko da, erosketarako aukerak handituz.