

KANALAK

Orain kanalak aurkeztuko ditugu. Alde batetik, komunikazio-kanalak ditugu eta hauetarako sare zozialak erabiliko ditugu. Uste dugu efizienteena dela diru gutxia edo ezer gastatu behar delako eta proiektu bat zabaltzeko uste dugulako jende gehiagori helduko zaiola.

Orain, banaketa-kanalak, gu-geuk bidaliko dugu, bakarrik asteko egun batean, beste egunetan pertsonalki erosi izan beharko dute.

Azkenik, Salmenta-kanala dugu lehen esan dugun bezala denda pertsonala izango dugu baina ala eta guztiz egun bat egongo da non gu eraman izan ahalko dugu.

Jarraitzeko, guztiok bezala bezeroarekiko harremanentzako bost fase ditugu eta hurrengo hauek dira:

- **Pertzepzioa:**

Guk, zerbitzua hoberenetarikoa izan nahi dugu, hau da, langile atseginak, zerbitsu azkarra, fidagarriak izan eta prezio honenak eskaini nahai ditugu. Horrela, ziurtatu ahal ditugu bezeroak eta enpresa edo proiektua haurtera egingo du.

- **Enaluazioa:**

Hau egiten badugu ebaluazio hobeagoa emango digute eta modu honetan publizitate handiagoa eman ahalko digute.

- **Erosketa:**

Aurreko bi hauekin, erosketa handitu egingo da. Jendearen balorazioarekin eta geure pertzepzioarekin gehiago erostera etorriko da jendea.

- **Entrega:**

Entrega lehen azuldu dugun moduan, bakarrik egun batean egingo dugu gu eta holan egingo dugu: Kamioi batzuk izango ditugu egun horretan eskari guztiak eramateko.

- **Salmenta ondorengoa:**

Saldu eta gero bezeroari eskeini nahi diogun tratua berdina da. Beti arreta emango diogu eta nahi duena eskeni ere. Gainera, sare sozialen bidez zalantzak edo holakoak erantzuten ibiliko gara.