

## BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure produktua bezeroengana iristeko salmenta eta banaketa kanal moduan, denda espezializatua aukeratu dugu, multiopticas. Multiopticas denda kanal moduan jartzearen arrazoia bertako langileak betaurrekoetan adituak eta espezializatuak direla da, produktua bera erosterakoan laguntza pertsonal eta espezializatua jasoko dute gure bezeroek, laguntza hori beharrezkoa dela deritzogu, bezeroek beraien beharretara egokitutako produktuak aukeratzeko orduan. Hasiera batean behintzat, ez dugu gure produkturik internet bidez salduko, hau da ez da online eskuragarri egongo. Aurretik aipatu bezala produktua dendan lortzeko aukera bakarrik egongo da, momenturen batean online saltzea beharrezkoa ikusten badugu, gure erabakia aldatzea planteatuko dugu eta agian produktua online eskuratzeko aukera jarriko dugu, baina hasiera batean behintzat ez.



Betaurrekodun pertsonen egunerokoa erraztea dugu helburu, horiek zikindu lurrindu edota bustitzean, berehala garbitu eta lehertzeko zeregina izango dute gure betaurrekoetan gehitutako tresnek. Hasiera batean, produktu hori nahiz eta gizakiontzat erabilgarria izan eta jendeak hori jakin, ez da guztiz ondo ikusia egongo eta gure lana izango da, horiek benetan baliagarriak direla erakustea eta gure bezeroei bizia erraztuko diela erakustea.

Produktua bezeroarengana iristeko, honako banaketa eta komunikazio kanal-prozesua jarraituko litzateke:

**Produktuaren pertzeptzioa**→Produktua inguruan ikusitako arazo bati lotuta sortutakoa da. Betaurrekodun pertsonen euria edota hotza egiten duen egunetan, ikusteko arazoak izan ohi dituztela erreparatu baitugu. Jendeak mezu hau jaso ezker pertzeptzioa ona izango da.

**Produktuaren ebaluazioa**→Inguruko pertsonekin gaiari buruz hitz egin ondoren, garbi utzi digute ez dela arazo kaskarra eta ez dela batere atsegina betaurrekoak behin eta berriz garbitzen ibili behar izatea, horregatik iruditzen zaigu jendea prest egon daitekeela betaurrekoengatik prezio altuago bat ordaintzeko. Gure produktuaren balorazioa ona izan ezker eta jendeak gure produktuak euren beharra astzeko gai dela ikusi ezker eskaria benetan altua izan daitekeela pentsatzen dugu.



**Produktuaren erosketak**→Esan bezala, eskariak gora egingo du produktua besteen arazoari aurre egiteko gai izan ezker, ondorioz eskariak gora egingo balu noski erosketak ere goraka egingo lukete.

**Produktuaren entrega**→Gure produktua bezeroengana iristeko, denda bidez egingo dugu, zehazki multiopticas denden bidez.



**Produktuaren salmenta**→Produktu batekin bezeroren batek arazo bat eduki ezker, multiopticas konpainiara jo beharko luke, ondoren bertako langileak gurekin harremanetan jarri eta betaurrekoak konpondu ostean bezeroarekin harremanetan jarriko ginateke, jada lenteak prest dituela komunikatzeko.