

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALA

Gure produktua bezeroengana iristeko, banaketa-kanal eta marketin estrategia konbinatu bat erabiliko dugu. Lehenik, gure online salmenta plataforma propioa izango dugu, webgunearen eta sare sozialetako denden bidez (Instagram Shop, TikTok Shop eta Facebook Marketplace). Horrekin, bezeroek produktua erraz eskuratu ahal izango dute, argazki, bideo erakusle eta bezeroen iritziekin lagunduta. Gainera, beste plataforma batzuetan ere jarriko dugu (adibidez, Amazon), ikusgarritasuna handitzeko eta merkatu zabalago batera heltzeko. Presentzia fisikoa ere berrmatuko dugu, dendetan eta teknologia-saltokietan gure produktua kokatuz. Marketin aldetik, sare sozialen kanpainak, influencer txikiekin elkarlanak eta produktua probatzen duten bideo praktikoak erabiliko ditugu. Helburua da bezeroek produktua nola funtzionatzen duen ikustea: eguzki-panel txikiak nola kargatzen duen, kable txikia nola erabil daitekeen eta zorroaren erosotasuna. Azkenik, feria eta ekitaldi teknologikoetan parte hartuko dugu, bezero potentzialekin harreman zuzena izateko eta produktuaren balioa zuzenean erakusteko.

KANALAK

1. Komunikazio-kanalak

Gure produktua bezeroengana hurbiltzeko, komunikazio-kanalak erabiliko ditugu, batez ere sare sozialak (Instagram, TikTok eta Facebook). Bertan, produktuaren irudiak eta bideo erakusleak partekatuko ditugu, eta influencer txikien bidez sinesgarritasuna handituko dugu. Mugikor osagarrien dendetan informazio-panelak jarriko ditugu, eta webgune berezkoak produktuaren aurkezpen nagusia eskainiko du. Ebaluazio fasean, bezeroek webgunean produktuaren datu teknikoak kontsultatu ahal izango dituzte, eta sare sozialetan zein marketplace-etan beste erabiltzaileen iritziak ikusiko dituzte. Halaber, YouTube eta TikTok bideoetan produktuaren probak erakutsiko ditugu, eta denda fisikoetan bertatik bertara ezagutzeko aukera egongo da.

2. Banaketa-kanalak

Erosketa eginda, produktua bezeroarengana heltzeko banaketa-kanalak jarriko ditugu martxan. Online erosketetan, bidalketa-zerbitzu ezagunak erabiliko ditugu, hala nola MRW, Correos edo Nacex, entrega azkar eta segurua bermatzeko. Marketplace-etan erosita, plataformek beraiek kudeatuko dituzte entregak. Denda fisikoetan, bezeroak produktua berehala jasoko du.

3. Salmenta-kanalak

Bezeroek gure produktua erosteko bide nagusiak honakoak izango dira: webgune propioa, Instagram Shop eta TikTok Shop bezalako sare sozialen denda integratuak, eta Amazon edo antzeko marketplace-ak. Kanal hauek erabiltzen ditugu bezero-segmentu anitzetara iristeko: online erosketara ohituta daudenak, sare sozialen bidez erosten duten gazteak eta marketplace-en bidez konfiantza handiagoa duten erabiltzaileak. Horrez gain, denda fisikoetan ere salduko dugu, bezeroek produktua zuzenean eskuratzeko aukera izan dezaten.

PERTZEPZIOA

Bezeroak lehen aldiz produktuaren berri duen unea.

- Sare sozialetako edukia (argazkiak, bideo erakusleak)
- Influencer txikien gomendioak
- Kartelak eta informazioa mugikorraren osagarrien dendetan
- Webgunearen aurkezpena

EBALUAZIOA

Bezeroak informazio gehiago bilatzen du erostea merezi duen ala ez jakiteko.

- Webgunean deskribapen teknikoak eta prezioa
- Sare sozialetako iruzkinak eta bezeroen reviewak
- YouTube/TikTok bideo probak
- Denda fisikoetan produktua ikusi eta ukitzeko aukera

EROSKETA

Produktua erosteko gunea edo kanala.

- Webgune propioa
- Instagram Shop edo TikTok Shop
- Amazon bezalako marketplace-ak
- Denda fisikoak

ENTREGA

Erosketaren ondoren produktu fisikoa bezeroarengana iristen den fasea.

- Bidalketa zerbitzuak (Correos, Nacex...)
- Marketplace-eko entregak
- Denda fisikoetan zuzenean jasotzea

SALMENTA ONDORENGOA

Bezeroaren esperientzia zaindu eta leialtasuna sortzeko fasea.

- Bezeroarentzako laguntza: email/Whatsapp
- Itzulketak
- Produktua erabiltzeko aholkuak (eguzki-kargaren optimizazioa)
- Sare sozialetan jarraipen eta komunitatea sortzea