

Kanalak:

Kanalek produktu bat kontsumitzaileengana iristen den bideak adierazten dituzte, bai eta enpresaren balio-proposamena komunikatu eta banatzeko erabiltzen diren tresnak ere. Galletas Mara2lla enpresaren kasuan osoko irinarekin egindako, glutenik gabeko eta kaltzio-eduki handiko galletak ekoizten dituen marka, kanalek funtsezko eginkizuna dute produktua helburu publikora heltzeko: laktosarekiko intolerantzia duten pertsonak, zeliakoak eta elikadura osasungarriagoa bilatzen dutenak.

Lehenik eta behin, salmenta zuzeneko kanalek harreman estuagoa eta pertsonalizuagoa ahalbidetzen dute bezeroarekin. Online dendak ardatz nagusietako bat izaten jarraitzen du, edozein lekutatik erosteko aukera ematen duelako eta produktuaren osagaiei, elaborazio-prozesuari eta onurei buruzko informazio zehatza eskaintzen duelako. Gainera, kanal digitalak eskaeren kudeaketa eraginkorra, promozioen garapena eta markaren hedapen geografikoa errazten ditu. Honela, denda fisikoa ere kanal garrantzitsua da: bezeroak produktua bertatik bertara ezagutu eta probatu dezake, aholkularitza jaso eta markarekiko konfiantza handitu.

Salmenta zuzeneko kanalei banaketa-kanal externoak gehitzen zaizkie, merkatuan presentzia handiagoa lortzeko ezinbestekoak. Horien artean nabarmentzen dira supermerkatuak, publiko zabala eta anitz batera heltzeko aukera ematen baitute; janari-dendak, tokiko edo produktu naturalak sarritan lehenesten dituztenak; eta osasun-elikagaien dendak, intolerantziak dituzten kontsumitzaileek aukera seguruak bilatzen dituzten lekuak. Era berean, eskolak, jantokiak eta egoitzak ere banaketa-gune egokiak izan daitezke, menutan edo vending-makinetan osasungarriagoak diren aukerak eskainiz.

Bestalde, komunikazio-kanalek rol estrategikoa dute. Enpresak bere burua ezagutaraz dezake sare sozialen bidez, publizitate digitalarekin, informazio-kanpainekin edo banaketa-puntuarekin egindako lankidetzen bidez. Helburua markaren aitortza handitzea, bere balio bereizgarriak azaltzea (osoko irinarekin egindako galletak, glutenik gabe eta laktosarik gabeko limoizko kremaz egindakoak) eta bai kontsumitzaileak bai banatzaile potentzialak erakartzea da. Halaber, denda fisikoak eta online dendak komunikazio-atal gisa jotzen dute, produktua zuzenean erakutsiz.

Azkenik, bezeroarentzako arreta-zerbitzua kanal-sistema honen osagai nagusietako bat da. Zerbitzu honen bidez kudeatzen dira zalantzak, iradokizunak eta erreklamazioak, eta horrek bezeroarekiko lotura sendotzen du. Telefono bidez, posta elektronikoa bidez, sare sozialetan edo plataformaren bidez eskaintzen da. Balio erantsia ematen du, bezeroak fidelizatzen ditu eta hobekuntzarako informazio baliotsua ematen du.

Guztira, Galletas Mara2Ilaren kanalek banaketa fisikoa, presentzia digitala, komunikazioa eta bezeroarentzako arreta uztartzen dituzte. Guztiak modu koordinatuan lan egiten dute produktua merkatura modu eraginkorrean, irisgarrian eta helburu publikoren beharrianekin bat etorritz iristeko. Kanal horiek dibertsifikatzeak eta optimizatzeak ikusgarritasun handiagoa, salmenta-aukera gehiago eta bezero-esperientzia osoagoa eta koherenteagoa bermatzen dute.

