

KANALAK

Atal hau kanalak zehazteko erabiliko dugu. Ondoren azalduko ditugun kanalak salmenta kanala, komunikazio kanala eta publizitate kanala izango dira.

Salmenta kanalari dagokionez, gure zerbitzuak eskuratzeko hainbat aukera egongo dira. Izan ere, gure enpresak telefono bidezko zein “chat” bidezko zerbitzua eskaintzen du, eta horien bitartez, bezeroek gurekin harremanetan jarri ahal izango dute gure zerbitzuak eskuratzeko.

Horrez gain, bezeroek gure lokalera etortzeko aukera izango dute, aurrez aurreko arreta pertsonala jasotzeko eta bertan bere arazoei irtenbidea bilatzeko. Gainera, gure zerbitzuen artean talde-terapia, adituen arteko elkarlana eta hitzaldiak ere sartzen dira.

Ezinbestekoa da bezeroekin komunikazio kanal egoki bat izatea. Lehen aipatu bezala, horretarako gure enpresak telefono bidezko, aurrez aurreko eta “chat” bidezko komunikazio eskaintzen du. Horrela, bezeroekin harremana zuzena, eraginkorra eta egokia izateko aukera dugu. Gainera, bezeroek gure zerbitzua baloratzeko atal bat izango dute, haien arazoei irtenbidea eman diegula egiaztatzeko, eta aldi berean, gure zerbitzuak etengabe hobetzeko.

Enpresa batek behar bezala funtzionatzeko, funtsezkoa da publizitatea egitea. Publizitateari esker, gure zerbitzuak pertsona gehiagorengana iritsi ahal izango dira; izan ere, mota honetako zerbitzuak gero eta beharrezkoagoak dira gaur egungo gizartean. Gure kasuan, publizitatea sare sozialen, ikastetxeen kartelen, udaletxearen eta telebistaren bidez egingo dugu, ahalik eta publiko zabalenera iristeko. Gainera, gaur egun teknologiak duen erabilera handia da eta horrek ikusgarritasun handia emango lioke gure enpresak eskaintzen duen zerbitzuari.