

KANALAK

Bezeroek gudan duten lehenengo iritzia ona izatea oso garrantzitsua iruditzen zaigu MIKNAn. Gaur egun erabilgarri ditugun baliabide digital desberdinak erabiltzea ezinbestekoa dirudigu, hala nola, sare sozialak eta telebistako iragarkiak. Gure bezero potentzialen adin tartea desberdina izango denez, gure kanal nagusiak sare sozialak, gazteenentzat, eta telebistako iragarkiak, helduagoentzat zuzenduta egongo dira.

Gure enpresaren publizitatea telebista-kanal nagusietan ageriko da, esaterako, **Telecinco** eta **La Sextan**. Bestalde, gaztegoengana gehiago gerturatzeko, sare sozial nagusietan jarriko ditugu iragarkiak, adibidez: **Tik Tok**, **Instagram** eta **Youtuben**. Sare sozial hauek iragarkiekin batera, hainbat “influencerrekin” harremanetan jarriko gara, gure produktuari buruzko publizitatea egin dezaten, hau baita gure produktua zabaltzeko modu eraginkorrena.



Propaganda egiteari esker, gure bezero potentzialengana iritsiko gara, bi bide nagusi hartuz; telebista eta sare sozialak. Publizitatea alde batera utziz, gure bezeroek, gure produktua erosi edo behatu nahi badute, gure web horrialdearen bitartez egin dezakete, zehatzago izateko, www.mikna.com. Web horrialdera sartzea oso erraza da, edozein mugikor, ordenagailu edo tablet bitartez sartu daitezkelako; denek daukatelako, Google, Safari edo Chrome. Denda fisikoera joateko aukera ere izango dute, edo baita gure bulegora ere.

Web horrialdean barnean izena ematerakoan E-mail helbidea eskatuko da, horren bitartez iragarpenak, diskontuak, edo guk gomendatzen ditugun ariketa berrien abisua izango dute. Horrela, enpresa eta bezeroen arteko harremana hestuegia izango da. Arazo larriak edo galderak izenez gero, 24 orduko mugikor zerbitzua izango dugu eskuragarri, edo lehen esan bezela gure bulegora gerturatzeko aukera ere egongo da.



Gure produktua mundu guztian zehar saltzen dugunez, guztiekin harreman zuzena izatea ezinezkoa izango da. Hori dela eta, gure web horrialdean “Laguntza” izeneko atala jarriko dugu eskuragarri, esan bezela 24 orduz egongo dena aktibo. Bertan, arazo, zalantza edo galdera bat baldin badaukate, beraien iradokizuna idazteko aukera izango dute. Atal horren medio, bezero-enpresa harremana hestutuz. Gainera, produktua erosten dutenentzat, gure Youtubeko kanalean, bideo bat jarriko dugu eskuragarri gure produktuaren erabilera pausuz pausu azaltzen duena.

Komunikazio estrategia honen bidez, MIKNANek bezeroengan konfiantza, gertutasuna eta giro atsegina sortzea da gure helburu nagusietako bat, horregatik, gure helburua ez da bezero berriak erakartzea bakarrik, baizik eta, gure produktua lehenago erosi dutenak atsegin egotea, eta arazoren bat izanez gero gertutasuna sentiarazteko. Horregatik sortu dugu “Laguntza” atala eta Youtubeko bideoa, modu honetan konfiantza sortuz.