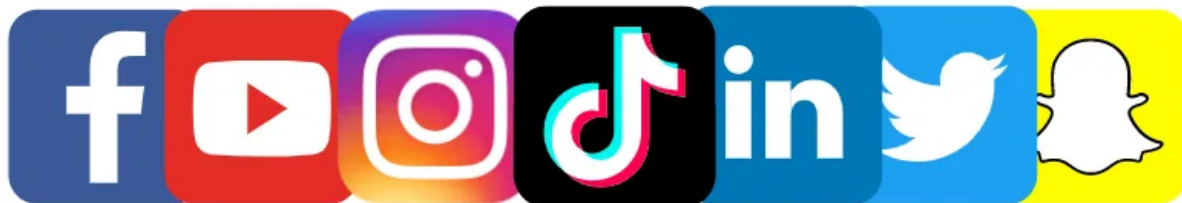


KANALAK

Gure enpresarentzat, beste guztientzat bezala, ezinbestekoa da gure zerbitzua ezagutaraztea bezero potentzialek gugandik entzun dezaten eta, noski, gure produktua gure bezeroei ahalik eta hoberen helaraztea. Hortaz, gure nitxora hurblitzearren hainbat kanal erabiliko ditugu. Horien bidez, gure enpresak eskaini dezakeen guztia zabalduko dugu, zalantzak ahalik eta azkarren argitzeko komunikabideak helaraziko ditugu eta konfidantza eta gertutasuna transmitituko dugu.

Gure negozio-ereduaren bidez, beren karrera aukeratzeko prozesuan dauden gazteei **orientazioa** ematen laguntzen diegu, eta, hortaz, guretzat **komunikazioa funtsezkoa** da. Izan ere, ELKARTUZen helburu eta faktore bereizle nagusietako bat da: ikasleen, profesionalen eta unibertsitateko ikasleen arteko **komunikazioa erraztea**, hain erabaki garrantzitsua **ezagutzatik eta hainbat esperientzia eta ikuspuntu entzunda** har dezaten. Horregatik, gure komunikazio-kanalek **hurbiltasuna** eta **konfidantza** sentiaraztea bilatzen dute beti, prozesuan zehar gure bezeroei sor dakizkiekeen kezkak, galderak edo ziurgabetasunak benetan inporta zaizkigulako.

Gure publiko nagusia **gazteak** direnez, **funtsezkoa** da benetan **erabiltzen** duten eta informazioa modu naturalean kontsumitzen duten **kanalak** erabiltzea haiengana iristeko eta haien **arreta** lortzeko. Horregatik, gure burua ezagutzera emateko eta **bezero berriak** erakartzeko, **sare sozialak** izango dira gure komunikazio-kanal **garrantzitsuena** eta **estrategikoena**. Komunikazio-kanal honi esker, gure **proposamena** gazteengana **hurbilduko** dugu zuzenean. Sare sozialek **informazioa** modu **dinamikoan** eta **erakargarrian** transmititzeko aukera ematen digute, beren kontsumo-ohiturekin bat datozen formatuak erabiliz: bideo laburrak, argitalpen interaktiboak, inkestak, zuzeneko transmisioak... Eduki horien bidez, prestakuntza-aukerak azaldu, ohiko zalantzak argitu eta **benetako esperientziak** erakutsi ahal izango ditugu, beti ere **muga batzuekin**. Izan ere, ez dugu gure zerbitzu osoa sare sozialen bidez eskainiko, noski, horien bidez arreta erakartzea baino ez dugu nahi; gero, benetan esperientzian murgildu ahal izateko eta **arreta pertsonalizatua** jaso ahal izateko, **gure aplikazioa deskargatzea** ezinbestekoa izango da. Hau da, guretzat sare sozialak ez dira gure zerbitzua helarazteko kanala, baizik eta **bezero berriengana heltzeko aukera**.



Gure burua ezagutarazteko beste modu bat ikastetxe edo institutu gisako hezkuntza zentroetan emango ditugun **hitzaldi txikiak** izango dira. Horietan, beste behin ere, ez dugu gure eduki guztia erraztu nahi, ezta arreta pertsonalizatua eskaini ere, hori baita gure zerbitzua, baizik eta **gure laguntza behar dutenengana zuzenean hurbildu** nahi dugu, eta jakinarazi nahi diegu **existitzen garela** eta galduta badaude edo kosta egiten bazaie egin nahi dutena aukeratzeko,

guztiz normala dena, orientatzeko, laguntzeko eta gidatzeko eta aukerak hurbiletik eta xehetasun guztiekin ezagutzen **laguntzeko prest gaudela**. Horregatik, hitzaldiak emango ditugu gure zerbitzuaren **publizitatea** egiteko eta gure lan egiteko modua azaltzeko. **Ikastetxe horietako ikasleei gure funtsa argi uztea da gure helburua**.

Gainera, gure zerbitzuaren propaganda egiteko **kartelak** eta **liburuxkak** sortu nahi ditugu; izan ere, errealistak izanik, ikasleak dira gure zerbitzua behar dutenak, baina gehienetan **gurasoak** edo inguruko helduren bat izango dira gure **laguntza finantzatu**ko dutenak, eta haiengana iristeko, uste dugu informazio-aurrerapen txiki horiek oso erabilgarriak direla. Gure aburuz, hitzaldi horiek emateko papertxo hauek banatzeko momentu aproposa izan daitezke, besteak beste. Liburuxka horietan **QR** baekin ere agertuko da, eta **eskaneatzean aplikaziora eramango ditu zuzenean** erabiltzaileak, aplikazioa deskargatzeko prozesua errazteko eta, horrez gain, **gurekin zuzenean harremanetan jartzeko** baliabideak ere agertuko dira (hala nola telefono zenbaki bat edo posta elektronikoko helbide bat), sortzen zaien edozein zalantza zuzenean eta ahalik eta azkarren argitu ahal izateko, hala nola prezioa, erabilgarritasuna edo baldintzak. Hona hemen gure liburuxken adibide edo eredu bat:

Elkartuz

Etorkizunari begira

Nortzuk gara

Orientazio akademiko eta profesionalean espezializatutako enpresa bat gara, gazteei beren etorkizunari buruzko erabakiak hartzen laguntzeko prest. Benetako profesionalekin hitz egiteko aukera, hitzaldiak, tailerrak... eta askoz gehiago!





Bereizten gaituena

Enpresa bereizi egiten da, gazteei hurbileko eta benetako laguntza ematen dielako, eta dagoeneko lanean ari diren edo nahi dutena aztertzen ari diren pertsonekin harremanetan jartzen dituelako. Gainera, denentzat eskuragarri dauden baliabide erabilgarriak eta zerbitzuak dituen app bat eskaintzen dugu, komunikazioa erraztearren

Gehiago jakin nahi duzu? Jarri zaitez gurekin kontaktuan!!!

678 564 123
elkartuz@gmail.com

www.elkartuz.es



Azkenik, bezero berriak erakartzeko erabiliko dugun beste kaptazio kanal bat, noizean behin gure aplikazioaren **PREMIUM** bertsioaren **3 hilabete doan** ematean oinarritutako sustapen-eskaintza oso erakargarria egitea izango da. Izan ere, nahiz eta gure aplikazioan **zerbitzu minimoak doan** izan (hala nola gida orokorrak edo edonorentzako erabilgarriak izan daitekeen tip-ak), benetan interesgarria dena, (hau da, **laguntza pertsonalizatua, hitzaldien edo azoken bidez profesionalengana iristea** edo **aurrez aurreko komunikazioa** besteak beste), **premium subskripzio baten bidez eskainiko da**, hileroko ordainketa ez oso handia eskatuko duena. Sustapen hori denbora mugatu baterako egongo da erabilgarri, eta erabiltzaileek funtzio aurreratu guztiak inolako kosturik gabe probatzea



erraztea du helburu. Horrela, tresna hobeto ezagutu, erabiltzera ohitu eta eskaintzen duen balioa deskubritu ahal izango dute. Doako 3 hilabeteak amaitu baino lehen, orogarrak eta mezu pertsonalizatuak bidaliko ditugu, erabiltzaileak ordainketa-planarekin jarraitzea animatzeko. Estrategia honekin, **erregistro kopurua handitzea**, erabiltzaile berrien esperientzia hobetzea eta horietako asko **bezero leial bihurtzea** espero dugu, **gure app-an subskribatzearen abantailak ikusiko dituztelaren itxaropenarekin**.

Bestalde, gure zerbitzua gure bezero direnei helarazteko, beste bitarteko batzuk erabiliko ditugu. ELKARTUZ modu eraginkorrean iritsi dadin ikasle eta familiengana, zerbitzua modu erosoan, azkarrean eta gazteen **beharretara egokituta** eskuratzeko banaketa-bideak ezarri behar ditugu. Kanal horien bidez jartzen ditugu **erabiltzaileen eskura** gure **orientazio-tresna** guztiak, **prestakuntza-edukiak** eta **topaguneak**. Kanal bakoitzak zeregin jakin bat betetzen du proiektuaren barruan, eta, elkarrekin, **esperientzia osoa** eta **eskuragarria** izatea bermatzen dute.

Aipatu dugun bezala, gure **app-a** izango da gure **komunikabide nagusia**. App-a funtsezkoa izango da gazteekin konektatzeko, mugikorra erabiltzen baitute komunikazio- eta informazio-tresna nagusi gisa. Horren bidez, **hitzaldi berriei buruzko jakinarazpenak**, **USaPerako orogarrak eta alerta pertsonalizatuak** jasoko dituzte. **Bokazio-test** azkar bat izango du, eta txata, bideoak eta eduki garrantzitsuenak berehala ikusteko aukera izango du. Aplikazio horri esker, **ELKARTUZ edonoiz eta edonon izango da eskuragarri**, eta ikaslearen egunerokoan erabilgarritasuna indartuko du. Gainera, azaldu dugun bezala, app honek doako sarbidea eta premium harpidetza izango ditu. Harpidetza horretan eduki benetan interesgarria eta gure bezero bakoitzaren behar eta interesetara egokitutako zerbitzu pertsonalizatua egongo dira.



Unibertsitateekin, Lanbide Heziketako zentroekin eta enpresekin aurrez aurreko ekitaldiak eta lankidetzak kanal estrategiko berean integratzen dira: **topaguneak sortzea** — fisikoak zein online-ekoak —, ikasleek eta familiekin orientazio zuzena, errealista eta esperientzia profesionalean oinarritutakoa jaso ahal izateko. Azoken, jardunaldien, tailerren eta **mahai-inguruen** bidez, hezkuntza-erakundeekin eta enpresekin aliantzan sortutako edukiekin batera (bideoak, hitzaldiak edo webinar-ak, esaterako), gure proiektuarekiko **konfiantza** indartzen dugu eta orientazio hurbilagoa, erabilgarriagoa eta benetako lan-munduarekin konektatuagoa eskaintzen dugu. **Masterclass** edo topaketa hauek oso formatu hurbila, parte-hartzailea eta eraginkorra dira zalantzak denbora errealean argitzeko.

Azkenik, eta berriz ere gazteengana zuzenean iristeko interes horrekin lotuta, **bigarren hezkuntzako, lanbide-heziketako eta batxilergoko zentroekin lankidetzan arituko gara**, horien bidez gure zerbitzua eskaintzeko. Hori ez da lehen komentatzen genituen hitzaldi txikiekin gertatzen den gauza bera, helburua gure zerbitzuaren publizitatea egitea baitzen; aitzitik, kasu honetan, **talde handiagoetan** sartzeko bilatzen dugu, ikastetxea bitartekari izanda. Hau da, institutu batera jotzen dugu, adibidez, eta ikasleak taldetan antolatzen ditugu, beren interesen eta premien arabera, eta haiekin lan egiten dugu, gure zerbitzu guztiak eskainiz,



baita aplikaziorako sarbidea eta benetako langileekiko harremana ere. Gure ustez, aukera hori oso ona izan daiteke ikastetxeentzat; izan ere, orientabidea errazten du, **eta erabakitzea errazagoa eta dinamikoagoa** bihurtzen du; horrez gain, aurretik aukera ugari ezagutzeko aukera ematen du, batxilergoko azken urtera arte itzarotea ekidituz.