

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure gimnasioaren zerbitzua bezeroengana helarazteko, banaketa eta komunikazio kanal egokiak erabiltzea funtsezkoa da. Lehenik eta behin, **komunikazio-kanalak** erabiliko ditugu bezeroekin harremanetan jartzeko eta gure balio-proposamena azaltzeko. Horien artean egongo dira webgunea eta mugikorretarako aplikazioa, non erabiltzaileek informazioa jaso, izena eman eta euren asistentzia kontrolatu ahal izango duten. Sare sozialak ere erabiliko dira, batez ere gimnasioaren funtzionamendua, arauak eta motibazio-mezuak zabaltzeko.

Bestalde, **salmenta-kanalak** erabiliko dira zerbitzua kontratatzeko. Bezeroek online izena eman ahal izango dute webgunearen edo aplikazioaren bidez, eta baita aurrez aurre ere, gimnasioan bertan. Horrela, erosketa-prozesua erraztu eta bezero-segmentu desberdinetara iristea lortzen da.

Banaketa-kanalei dagokienez, gure kasuan zerbitzu bat denez, banaketa zuzena da nagusi. Zerbitzua gimnasioaren instalazioetan eskaintzen da, eta online plataformen bidez kudeatzen da (erreserbak, ordainketak eta kontrola). Ez da beharrezkoa produktu fisikorik bidaltzea, baina informazioa eta zerbitzua modu digital eta presentzialean banatzen dira.

Bezeroarekiko harremana hainbat fasetan antolatzen da. Lehenik, pertzepzio-fasean, bezeroak gure gimnasioaren berri jasotzen du publizitatearen eta sare sozialen bidez. Ondoren, ebaluazio-fasean, zerbitzuaren baldintzak eta penalizazio-sistema aztertzen ditu. Erosketa-fasean, izen-ematea eta ordainketa egiten dira. Entrega-fasean, bezeroak gimnasioaren zerbitzua erabiltzen hasten da. Azkenik, salmenta ondorengo fasean, bezero-arreta, jarraipena eta motibazioa eskaintzen dira, erabiltzailea fidelizatzeke.

Laburbilduz, banaketa eta komunikazio kanal hauek egokiak dira gure bezero-segmentura iristeko eta gure balio-proposamena modu argi eta eraginkorrean helarazteko, negozio-eredua jasangarria eta errentagarria izan dadin.