BiteGuard proiektuan, kanalek bezeroengana iristeko eta produktuaren salmenta errazteko funtzio garrantzitsua dute. Enpresak **kanal fisikoak eta kanal digitalak** konbinatzen ditu, bezero mota desberdinetara egokitzeko.

Alde batetik, **lan-zentro edo lantegi fisikoa** salmenta-kanal nagusietako bat da. Bertan, bezeroek aho-babesleak zuzenean erosi ahal izango dituzte edo aurrez egindako eskaerak jaso. Kanal honek konfiantza ematen du, bezeroek produktua non eta nola egiten den ikusi ahal dutelako, eta zalantzak aurrez aurre argitzeko aukera dutelako. Gainera, klub edo taldeentzako eskaera handiak kudeatzeko aukera ematen du.

Bestetik, **webgune propio baten bidezko salmenta onlinea** garatuko da. Webgune sinple eta erabilerraza izango da, bezeroek etxetik bertatik aho-babesle pertsonalizatuak eskatzeko aukera izan dezaten. Kanal digital honen bidez, bezeroek:

- Produktuari buruzko informazioa jaso ahal izango dute.
- Diseinu eta pertsonalizazio aukerak aukeratu.
- Eskaera online egin eta ordaindu.
- Produktua lantegian jasotzea edo etxera bidaltzea aukeratu.

Horrez gain, **sare sozialak** erabiliko dira proiektua ezagutarazteko, aho-babesleen

garrantziaz kontzientziatzeko eta webgunerako trafikoa sortzeko. Kanal hauek bereziki egokiak dira publiko gaztearengana eta familietara iristeko.

Azkenik, **harreman zuzenak klubekin, ikastetxeekin eta entrenatzaileekin** beste kanal garrantzitsu bat dira, haien bidez eskaera kolektiboak eta epe luzerako lankidetzak sortzen direlako.