

KANALAK (NOLA LORTU PRODUKTUA BEZERO GEHIAGORENGANA IRISTEA)

Atal honetan, bezeroek produktuarekin izan ditzaketen baldintzak eta ezaugarriak aztertuko ditugu. Produktua zuzentzen dugun bezero-taldearen arabera izango da hori. Izan daitezke: sukaldeetako programetarako, ingurumenarekin eta plastikoen murrizketarekin konprometitutako enpresetarako, produktu kimikorik erabili gabe seme-alabak elikatu ditzaketen familietarako etxean.

Zein langilerengana eraman dezakegu produktu hau.

SUKALDARITZA PROGRAMAK → Merkatuko segmentu hau sukaldaritza-programen arduradunek eta ekoizleek osatzen dute. Argizaria erabiltzean eta erakustean, errazago ikusten da, eta sinesgarritasuna indartzen da ingurune profesional batean aurkeztean. Gainera, lankidetzat mota horrek ikusleen artean interesa sortzen laguntzen du, chef eta aurkezleen gomendioetan konfiantza izaten baitute. Horrela, produktua kontsumitzaile gehiagorengana iristea lortzen dugu.

INGURUMENAREKIN KONPROMETITUTAKO ENPRESAK → Produktuak kontserbatzeko erabilerekin gain, produktuak birziklatzeko eta mantentzeko lanetan diharduten hainbat enpresa ditugu. Gure produktua erabiltzen ez denarekin lor dezakeenaren sinboloa da. Gure produktuaren bidez aukera osasungarri bat eskaintzen dugu, planetan etorkizuneko hondakinak kentzen dituenak. Ekintza hori argi eta garbi idatzita dago gure ingurumen-politikan, eta produktuaren ingurumen-misioa indartzen du.

SUPERMERKATUAK → Produktu hau Mercadona, Aldi, Dia, Eroski, Carrefour eta LIDL supermerkatuetako marka batzuetan sal daiteke, marka handienak eta geografikoki supermerkatu gehien dituztenak baitira.

Gure produktua beste denda batzuetara ere zabaltzen da, hala nola belar-dendetara edo denda ekologikoetara, osasunerako onuragarriak diren propietateak dituztelako. Neurri egokian kontsumitzen da, eta bere jatorria ezin hobea da ingurumena zaintzea aldarrikatzen duten pertsonentzat.