



BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure enpresaren helburua ikasleen artean uraren kontsumoa sustatzea denez, komunikazio eta banaketa kanal egokiak aukeratzea funtsezkoa da. Horregatik, bezeroekin harreman zuzena eta erraza izatea bilatzen dugu, batez ere gure bezero nagusiak ikasleak direla kontutan hartuta.

Komunikazioari dagokionez, hainbat bide erabiliko ditugu. Alde batetik, sare sozialak (batez ere Instagram eta TikTok) izango dira kanal nagusiak, gazteen artean oso erabilgarriak direlako. Sare sozialen eta webgunearen bidez gure produktuaren funtzionamendua azalduko dugu, tapoiaren koloreek zer esan nahi duten erakutsiz, eta hidratazioaren garrantziaz kontzientziazteko edukiak sortuko ditugu. Bestetik, emaila erabiliko dugu bezeroen zalantzak argitzeko, informazio gehiago emateko edo eskaeren jarraipena egiteko. Halaber, telefono bidezko arreta eskainiko dugu arazo edo galdera azkarrak konpontzeko.

Gainera, aurrez aurreko komunikazioa ere garrantzitsua izango da, ikastetxeetan edo ekitaldietan produktua aurkezteko eta zuzenean azaltzeko. Azkenik, salmenta unean bertan, produktuaren erabilera eta tapoiaren koloreen esanahia azalduko zaie bezeroei.

Banaketari dagokionez, gure produktua ura edateko botila adimenduna denez, hainbat bide erabiliko ditugu. Lehenik eta behin, internet bidezko salmenta eskainiko dugu, gure webgunearen edo sare sozialen bidez, produktua bezeroen etxera bidaliz. Horrez gain, denda fisikoetan saltzeko aukera aztertuko dugu, batez ere ikastetxeetako dendetan edo kirol dendetan.

Beste aukera bat zuzeneko banaketa da, ikastetxeekin lankidetzan, ikasleei zuzenean eskaintzeko. Hasierako fasean, ez dugu bitartekaririk erabiliko, banaketa guk geuk egitea errazagoa eta eraginkorragoa dela uste dugulako. Horrela, gure produktua modu azkar eta hurbilean iritsiko da bezeroengana.