

Kanalak

Erabiliko ditugun kanal nagusiak produktua bezeroengana modu erraz eta eraginkorrean iristean, eta haiekin komunikazio zuzena mantentzean oinarritzen dira aukeratu ditugun kanalak . Kanal hauek funtsezkoak dira gure aplikazioa ezagutarazteko eta salmentak errazteko.

1. Banaketa-kanalak (salmenta-kanalak)

Aplikazio mugikorra (App Store eta Google Play): gure produktu nagusia aplikazioa da beraz salmenten %70–80 aplikazioaren bidez egitea espero dugu, eskuragarriagoa delako

Webgunea: aplikazioaren bertsio weba ere izango da, erabiltzaileek ordenagailutik produktuak bilatu eta erosi ahal izateko. Webgunearen bidez, gutxi gorabehera, salmenten %20–30 egitea aurreikusten da.

Online dendak eta tokiko saltokiak: gure plataformarekin konektatutako establezimenduak izango dira, eta beraiek eskainiko dituzte stock-informazioa eta online erosketarako aukerak.

2. Komunikazio-kanalak

Sare sozialak (Instagram, TikTok, X, Facebook): aplikazioa ezagutarazteko eta bezeroak erakartzeko. Gure negozioa ezagutarazteko modu nagusia izango da. Gure lehenengo bezeroen % 90ek, gutxi gorabehera, baliabide honen bidez ezagutzea espero dugu.

Email marketina: erabiltzaileei berriak, eskaintzak eta gomendatutako produktuak bidaltzeko.

Push jakinarazpenak: aplikazioaren barruan erabiltzaileei abisuak bidaltzeko, adibidez produktua berriro eskuragarri dagoenean.

