

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure produktua bezeroengana helarazteko, hainbat lekuetan saldu nahiko dugu. Esate baterako, **Mediamarkten**, **Fnacken**, **Carrefourren** eta **Leroy Merlinen**, izan ere, toki horietan gure produktua erosi nahiko duen bezero mota aurkituko dugu. Gainera, gure produktua eskuragarri jartzerakoan, ospea lortuko genuke eta bezero fidelak aurkituko ditugu.

o

Horrez gain, **Garberan** marketina egitea pentsatu dugu. Zehazki, hauxe izan da gure ideia: gure produktua sarreran jarriko dugu eta haren ondoan informazioa emateko postua jarriko dugu, horrez gain, informazio guzian gure produktuaren denda txiki bat edukiko dugu, bezeroari gustatuz gero momentuan erosi ahal izateko. Gainera, deskontu bat jarriko dugu.

Jarraituz, gaur egun maiztasun handiarekin geroz eta ezagunago egiten ari diren **influenzerrek**, (sare sozialen plataformetan) arrakasta handia izaten dute marketing arloan. Hortaz, ezagunak diren influenzerrei bidaliko diegu gure produktua ahalik eta hoberen saldu dezaten. Gainera, influenzer bakoitzak bere deskontu kodigoa izango du, bertan gure bezeroek eta beraien jarraitzaileek gure produktuak kodigo horretatik erosteko eta porzentai bateko deskontua edukitzeko.

Bukatzeko, txikizkariak gure produktuaren salmentan garrantzi handia dute. Izan ere, garrantzi kapitala dute eta gure produktua bezero gehiagori erreztasun handiarekin iristeko ezinbestekoak izango dira. Alde batetik, Mediamarkt, Carrefour eta Leroy Merlin izango ditugu arlo honetan. Hauek gure produktua guri erosiko digute, kasu honetan handizkari lana guk egingo baitugu.