

VIETA

[illegible]

- Kur jūsu produkts tiks pārdots (ko pārdosiet jūs, kā arī jūsu B2B klienti, ja tādi ir)? Vai jums ir iespējama jebkāda kontrole vietā, kur jūsu produktu pārdos jūsu B2B klienti?
- Cik % no jūsu produktiem gala lietotājiem pārdosiet tieši jūs?
- Vai ir iespējams / vai būtu izdevīgi pārdot produktu tiešsaistē (e-komercija)? Ja jā, tad kāpēc? Un vai to labāk ir pārdot B2B vai B2C klientiem? Kāpēc?
- Vai kanālu kopums ir saistīts ar jūsu izvēlēto pozīciju un reputāciju? Vai tas ir saistīts ar mērķa klientiem, kurus jūs esat izvēlēties/izvēlējusies, izstrādājot produktu un tā iepakojumu?
- Kādu politiku jūs ievērosiet, lai nodrošinātu produkta atrašanos īstajā vietā īstajā brīdī?
- Kā jūs kontrolēsiet savu produkta pozīciju un kvalitāti katrā kanālā? Vai jūs esat paredzējis/paredzējusi klienta apmierinātības analīzi, veikalu pārbaudes, noslēpumaino iepirkšanos?