



# CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES



- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?



## Recuerda que:

- A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.
- Dentro de los CANALES distinguimos:
  - Los canales de Comunicación
  - Los canales de Distribución
  - Y los canales de Venta
- Los canales son puntos de contacto con el cliente y se componen de 5 fases:
  - La percepción
  - La evaluación
  - La compra
  - La entrega
  - La post-venta



## No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Describir las principales vías que vais a emplear para comunicaros con el cliente o con los distintos segmentos de clientes.
- Describir las principales vías que utilizaréis para distribuir vuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.



## Caso práctico, IOIKAN:

Decidieron que el canal de comunicación más adecuado para ponerse en contacto con sus clientes es a través de Internet, mediante una página web.

El canal que van a utilizar para la venta de sus tablas de long es una tienda online.

La distribución y envío de las tablas a los clientes, lo harán por correo, mediante empresas de transporte.

