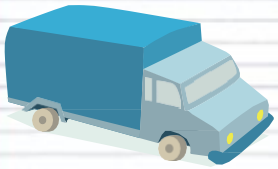

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

- **¿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.

IMPULSA EL CORREO
PATROCINAN BBVA Bilbao UPV EHU
EMPRESAS MENTORAS balmaseda USOA LOIZAGA DURANGO LEIOA Sestaolan Getxo MUSKIZ BRIDGESTONE Ingeteam lurpetan sidenor
COLABORA Tknika