



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

ABC
www.abc.es

PATROCINAN

ABENGOA

COLABORAN

ESIC
BUSINESS MARKETING SCHOOL