

• Canales

Canales de distribución y venta:

- **Tienda física**, situada en las afueras de la ciudad. En esta tienda el cliente puede conocer físicamente una amplia variedad de productos de nuestro catálogo y formalizar el proceso de compra. En el plazo establecido el cliente puede optar por recoger su pedido en la tienda en el periodo de apertura, recibirlo en su domicilio o en la oficina de correos u oficina de mensajería elegida.
- **Tienda online**: Página Web en el que se le ofrece una amplia variedad de material y marcas comerciales. La página esta diseñada para poder ser utilizada con facilidad desde cualquier dispositivo móvil. La recepción de la mercancía puede ser en la tienda física, en la oficina de correos que indique, o en su domicilio.

Canales de comunicación:

La empresa pone a disposición del cliente un teléfono de contacto, una dirección de correo electrónico y su tienda física en la que su personal atenderá sus necesidades.

La empresa considera imprescindible la presencia en redes sociales, además de la página Web imprescindible para la venta on-line, pone a disposición de sus clientes su Facebook, donde el cliente podrá seguir las novedades y promociones y un blog donde se comentarán temas de actualidad relacionados con el deporte del Hockey, invitaremos a participar a deportistas y contarnos sus experiencias y recogeremos cualquier tema de interés relacionado en general con el deporte y la vida saludable.

Se patrocinara algún evento deportivo como por ejemplo algún torneo o campus de tecnificación

