

# JUMPY CASE

## CANALES

---

La Gestión de los Canales de Distribución es algo más que la distribución o logística del producto. La gestión que vamos a desarrollar en el modelo canvas, es una nueva manera de crear conexiones con los clientes a fin de aprovechar y explotar más los conocimientos del cliente, para nuevas oportunidades comerciales. Este elemento incluye tanto los **canales** que vamos a utilizar para explicar a nuestros clientes cuál es la propuesta de valor como para ofrecérsela.

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus recursos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

El proceso de gestión de los canales tiene **cinco pasos** básicos. Lo usaremos de herramienta para el modelo canvas:

1. Comprender los segmentos y las necesidades de los clientes en materia de compra y propiedad.
2. Formular nuevos conceptos de canal para captar valor del cliente como del ciclo de vida del producto.
3. Hacer pruebas pilotos para refinar, la estructura, servicios, y sistemas de operación.
4. Extender los conceptos rápidamente por diferentes segmentos y territorios geográficos.
5. Estudiar los resultados y adaptar el canal.

Un modelo podría elegir y/o combinar entre un equipo comercial propio, una tienda online, una tienda física propia o de terceros, mayorista, etc.

El truco consiste en encontrar el equilibrio entre los diversos tipos de **canales** para integrarlos de forma que el cliente disfrute de una experiencia extraordinaria y los ingresos aumenten lo máximo posible.