

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES



Los canales de distribución y comunicaciones son necesarios para toda empresa o negocio independientemente del tipo que sea. En nuestro caso;

El canal de comunicación principal sería en un principio Internet, a través de una página web, los clientes podrían ver las ofertas y precios, así como el aspecto y las características de los productos en cuestión, así como el número de teléfono y correo electrónico de la empresa, así como las cuentas en redes sociales como pueden ser Twitter, Facebook, Instagram y YouTube.

Otra posibilidad dentro de los canales de comunicación es la publicidad a través de radio o en televisión, para abaratar los costes al ser una pequeña empresa en principio lo más adecuado sería publicidad en la televisión y en la radio locales. Mas adelante, según como marchara la empresa, se podría pensar en recurrir a televisión y radio nacionales para la publicidad.

Nuestro canal de distribución principal sería también Internet. En nuestra página web los clientes podrán escoger entre productos de catálogo (para productos personalizados será necesario ponerse en contacto mediante correo electrónico o teléfono y después un encuentro en el que se decidirá que hacer y de que manera se hará para realizar el producto personalizado en cuestión), mas adelante, en caso de que la empresa funcionase, se montarían una o varias tiendas físicas, lo cual en parte facilitaría la venta de productos personalizados.



En cuanto a lo que a canales de venta se refiere, serian la tienda online y la tienda física mencionadas anteriormente. Los clientes podrán realizar los pagos a través de PayPal, tarjeta de crédito, transferencia bancaria en el caso de tratarse de la tienda física también podrán pagar, como no, en metálico.

En caso de querer un producto personalizado, por ejemplo queriendo usar como parte del material una bicicleta antigua o sin uso, se requerirá que el cliente envíe(a través de una empresa de transportes de mercancías contratada previamente) a la empresa dicha bicicleta para su posterior utilización al realizar por ejemplo, un drift trike personalizado.

En Principio los canales utilizados, o la mayoría de ellos serian canales propios, pero si la empresa tuviese éxito se comenzarían a utilizar algunos canales indirectos, a traves de paginas web socias principalmente, y también se pasaría de tener a una empresa de transporte de mercancías contratada a tener nuestra propia empresa de transportes.

Por ultimo los servicios de post venta, todos los productos tienen garantía de un año (no cubre si el producto es desgastado o dañado por el usuario) y habrá posibilidad de contratar un seguro que se pagara anualmente, cuyo precio variara según el rango de precios entre los que se encuentre el precio del producto en cuestión. También contaremos con servicio de reparaciones en caso de avería o rotura.