

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Como en principio nos proponemos abrir una tienda, nuestros **canales de venta** serían:

- Directo: ventas en la propia tienda. Una persona del equipo se encargaría de esta tarea, así como de gestionar la asistencia técnica.
- Mediante nuestros vendedores: visitarían a los potenciales clientes para asesorar sobre nuestros productos. Esta sería la función de los otros tres componentes del equipo.
- Internet: creación de una página web escaparate de los productos que comercializamos. En un primer momento no pensamos en la venta por internet, pero es una posibilidad a estudiar la tienda on-line. La creación de la página web se encargaría a un experto así como su mantenimiento.

Como **canales de comunicación** con nuestros clientes:

- Directo: tienda y vendedores, asesoramiento personal
- Página web y presencia en las redes sociales.

En cuanto a los **canales de distribución**, como no somos los fabricantes de los productos que comercializamos, y para minimizar las necesidades de almacén y logísticas, trataríamos de que el producto se enviara directamente desde el almacén de distribución del fabricante a nuestro cliente, mediante algún tipo de acuerdo de distribución con éste.

En cuanto a sistema de distribución, intentaríamos conseguir la distribución exclusiva en la zona de productos líderes en el sector, y si no es posible, comercializaríamos dos o tres marcas para poder dar un servicio de mayor calidad.



