

IES Virgen de la Paloma.

Nombres:

Ángel Iglesias Gallardo, Carlos García Marín, Marcos Do Campo Rubio y Carlos Navalón Carrasco

2ºMAM

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Debéis pensar cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes.

Comentar:

Nuestro servicio se publicitará sobretodo en el entorno web. Colgaremos anuncios en redes sociales (Instagram, Facebook, Twitter, etc) y agencias de publicidad que trabajen con personas influyentes en el entorno (como periodistas del campo tecnológico, influencers, etc)

Tendremos dos canales distribución dependiendo del volumen y del servicio contratado. Si el volumen es pequeño y no se necesita una atención especializada, recurriremos a empresas de paquetería. En el caso de que sea necesario, utilizaremos nuestros medios de transporte para ir al punto de destino y ofrecer nuestro servicio personalizado post-venta.

Tendremos varios canales de venta como son, la venta presencial (tanto en tienda como desplazándonos) y la venta online.

Nuestra empresa ofrece un servicio post-venta personalizado, tanto en garantía como si se contrata el servicio personalizado de mantenimiento. Para ello nos desplazaremos hasta el cliente o mediante una atención telefónica con tele asistencia.