

IES Virgen de la Paloma.

Nombres: Ignacio López Villar, Víctor Foronda Álvaro y Fran Bravo Toyos

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Utilizar Arial tamaño 11 e interlineado 1,5.

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

Comentar:

- Los canales de Comunicación.
 - Empezaríamos con redes sociales: Facebook, twitter e instagram.
 - Youtube sería también otro medio inteligente en el que publicitar nuestros productos en anuncios y banners.
 - Buscar alguna página tecnológica en la que pueda haber potenciales clientes debido a que pueden compartir intereses.
 - Al poco de empezar reservaremos un hueco en un periódico con un gran número de clientes durante un breve periodo de tiempo.
 - Publicando nuestros productos en la web de Amazon, consiguiendo así un gran número, tanto de visitas, como de ventas, gracias a la comodidad de los servicios que ofrece esta página.
- Los canales de Distribución serán los siguientes:
 - A través de empresas privadas dedicadas al transporte y distribución de mercancías como Nacex, FedEx.
 - Llevando a cabo ventas a través de Amazon, nuestros productos podrán, tanto llegar a una dirección concreta, como ser llevados a un punto de recogida.
- Los canales de Venta.

- Venta online directa a través de nuestra propia página web.
- Venta online con intermediarios como Amazon.
- Venta directa en tienda física.

- ¿Servicio post-venta?

- Garantía de dos años.
- Venta de recambios y servicio de reparación en caso de que el producto no esté en garantía