

CANALES

Los canales hacen referencia a cómo se comunica la empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar la propuesta de valor. Se distinguen los canales de comunicación, de distribución y de venta.

Para que nuestros productos puedan llegar a nuestros clientes debemos decidir cuál va a ser nuestro canal de distribución. Existen dos tipos de canales, el canal propio y el canal asociado. Nuestra elección será el propio y el asociado ya que de esta manera nosotros mismos venderemos nuestros productos y también vender a otros para que puedan distribuirlos. En este canal la distribución se puede hacer por nuestras propias tiendas y entregas a empresas, ya sean éstas de tipo tradicional o de tipo online y por nuestra propia red de comerciales. Nosotros la haremos online: crearemos una página web y haremos que nuestro clientes hagan los pedidos online para que nosotros se las enviemos por medio de empresas como DHL o WRM. Por otra parte, también vamos a alquilar 50 tiendas en toda España, en la que ofreceremos nuestros productos a clientes más cercanos, y que así llegaremos nuestra empresa a oídos de los clientes potenciales de nuestra zona. Nuestra razón principal de hacerlo online es hacer que nuestros productos lleguen a toda España.