

5. CANALES

Nuestros canales de comercialización del producto son los siguientes:

-El punto de partida del canal de distribución es el productor. El punto final o de destino es el consumidor.

-El conjunto de personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios.

-En este sentido, un canal de distribución está constituido por una serie de empresas o personas que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan genéricamente **intermediarios**.

-Canales de Comunicación: Nosotros damos a conocer nuestros productos en las redes sociales, ya sean en Facebook, Twitter o Instagram y sobretodo en nuestra página web.

También al contactar con nosotros, al correo del cliente le mandaremos promociones o incluso algún descuento para que su viaje pueda ser más barato.

-Canales de distribución: En torno a la distribución del producto vendido a nuestro cliente, nos encargamos de llevarlo al lugar que desee el consumidor, ya que contamos con un servicio de transporte propio, para hacer llegar el producto ya sea en mano al consumidor, o por correo con su recogida en la sucursal de nuestra empresa, para que sea más cómoda para la persona.

-Canales de Venta: Nosotros utilizamos casi todos los canales de venta, salvo el de "en vivo", debido a que somos una agencia online.

Entre otros utilizamos el canal vía teléfono, vía internet, o incluso por un correo directo a nuestra empresa.

-Nosotros lo que tratamos de hacer con esta distribución, es un equilibrio adecuado entre los diversos canales para integrarlos de forma que el cliente disfrute de una experiencia extraordinaria y los ingresos aumenten lo máximo posible.

