

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Canales de distribución:

Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cada segmento). Es Determinar cómo comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.



- ¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?
- ¿Cómo estamos contactando con ellos ahora?
- ¿Cuál es el canal que mejor funciona?

- La propuesta de valor es entregada a los clientes por medio de:
 - página web
 - establecimiento localCon esto queremos facilitar la venta.
- Ahora mismo, estamos configurando nuestra web, pero en poco estará disponible.
- El catálogo de nuestra ropa estará en breves on-line, mientras, puedes consultarlo físicamente.
- Una vez finalizada la sesión, se le permite recoger las fotos de la sesión en tienda y/o por vía correo (o ambas).
- No se admiten devoluciones de ninguno de nuestros productos.
- La captación de nuestros modelos de entre 16-30 años se hará vía entrevista física.