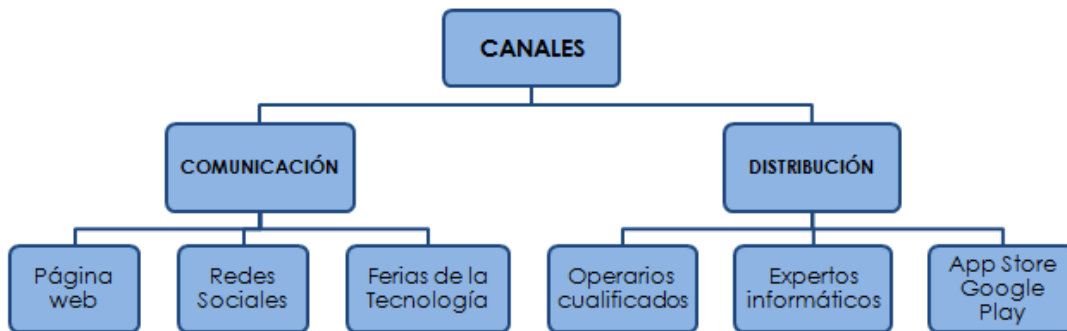


V. CANALES

Una de las claves del éxito en todas las empresas, además de poseer una idea innovadora y sorprendente, es darse a conocer y hacer llegar su servicio o producto hasta todos sus clientes potenciales. Por esta razón, **Inköp** se centrará en conseguir este objetivo mediante **canales de comunicación** y **canales de distribución**.



V.I. Canales de comunicación.

Los canales de comunicación que utilizará **Inköp** serán la creación de una **página web**, constante actividad en **redes sociales**, así como **Facebook** o **Twitter** y la presencia en importantes **ferias de la tecnología** a nivel mundial como el **CES** (Consumer Technology Association) o el **IFA** (Internationale Funkausstellung Berlin). De esta manera, damos a conocer nuestro servicio de diversas maneras y ofrecemos la posibilidad de ponerse en contacto con **Inköp** de forma sencilla.



V.II. Canales de distribución.

Con el objetivo de hacer llegar nuestro servicio a los clientes, que son las grandes superficies comerciales como Carrefour o Hipercor, dispondremos de **operarios cualificados** en la instalación del soporte y la tableta en los carritos de compra y de **expertos informáticos** encargados del diseño y programación característico de cada superficie comercial, además de una previa explicación por parte de dichos expertos a los trabajadores del supermercado para que puedan ayudar, en caso de duda, a los compradores durante las primeras experiencias con el carrito.

Por otro lado, nuestro servicio requiere de la instalación de la **aplicación de Inköp** en los móviles de los clientes de las grandes superficies comerciales, es decir, nuestros usuarios. Por ello, los usuarios de **Inköp** podrán obtener esta aplicación mediante la descarga en **Google Play** o **App Store** para dispositivos móviles o tabletas.



App Store