

“CANALES”

El canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con los clientes es a través de internet, mediante nuestra página web y diferentes redes sociales. Otro canal que usaremos es la propia tienda física.



La venta de productos se hará a través de nuestra web y nuestra tienda.

La distribución y envío de las diferentes prendas será a través de una empresa de transporte. Para que el cliente pueda seguir el seguimiento del producto, se le irán enviando correos del estado en el que se encuentra.

Nuestros canales de comunicación dentro de la empresa son tecnológicos ya que utilizamos las redes sociales y la web, utilizando chats, correos electrónicos...

También usamos el canal oral con nuestros clientes, tanto en conversaciones directas como en llamadas telefónicas.

Nuestro canal de distribución es corto porque nuestro producto se lleva a cabo en una fábrica y posteriormente pasa a un almacén. De ahí lo enviaremos a nuestra tienda física o a la empresa de mensajería que se encargará de distribuirlo a domicilio.

Dentro de nuestro canal de ventas, encontramos una variedad de prendas. De esta manera proporcionamos a los clientes una gran amplitud de productos para que encuentren lo que necesitan. Les ofrecemos servicios adicionales tanto por la entrega a domicilio como por su devolución.

Por último, en la post-venta enviaremos a nuestros clientes un correo, donde encontrarán un enlace que les conducirá a un test, para así evaluar nuestros servicios, si están satisfechos o no, y así poder mejorarlos.