

CANALES:

Los **Canales de distribución** de Beclasabe están definidos por las diferentes fases por las que pasa nuestro producto, de este modo pasa por diferentes etapas desde que sale de fábrica hasta que llega al consumidor final.

En Beclasabe lo que queremos conseguir es como vamos hacer llegar a nuestros clientes nuestra propuesta de valor.

Lo haremos de la siguiente forma:

- Venta directa
- Venta indirecta

A continuación, vamos a explicar cómo conseguiremos vender nuestro producto.

- **Venta directa:** desde Beclasabe venderemos nuestro producto a través del representante de ventas de la empresa que ira con un catálogo de nuestros productos para ofrecerle las diferentes mesas de las que disponemos y así estar más cerca de nuestros clientes y ellos mismos puedan elegir la mesa de la que quieren disponer en sus restaurantes, colegios, empresas, etc.
- **Venta indirecta:** venderemos también nuestras mesas a través de intermediarios para así lo compren y llegue a más personas y tengamos más oportunidades en el mercado ya que nos irían conociendo y así iremos consiguiendo más clientes.



Canales de comunicación

Como somos una empresa nueva en el mercado necesitamos darnos a conocer para ello usaremos los diferentes canales para promocionarnos.

- **Redes Sociales:** Usaremos medios sociales regularmente para compartir actualizaciones, contenido y propios tipos con clientes, que permitirá la comunicación entre ambos.
- **Radio:** la utilizamos para darnos a conocer y que nuestro producto salga a la luz y gracias a esto podremos conseguir que la gente sepa de nuestro nuevo proyecto.
- **Internet:** crearemos anuncios para que aparezcan como mensaje informativo cuando navegamos por la red.



- **Publicidad en la Televisión:** anuncios
- **SMS:** mandar mensajes publicitarios para darnos a conocer.

- **Email:** Mandaremos a nuestros clientes correos electrónicos para tenerlos al día de nuestras ofertas ya que así les tendremos bien informados y serían unos correos muy escuetos para que los lean y lo más breves posibles.



- **Marquesinas de los autobuses:** nos servirán para poner anuncios y así la sociedad consiga comprar nuestros productos.
 - **Teléfono:** así tendremos la oportunidad de demostrar a nuestro cliente que nos preocupamos por solucionarle sus problemas, llamaremos para ver si las tabletas funcionan bien y demás trámites.
-