

7. Canales:

- Los canales que utilizaremos serán:
 - En primer lugar, la hostelería ya que contactaremos con distintos hoteles de las comarcas de Cantabria para suministrarlos y poner puntos de venta en las tiendas de estos.



- También venderemos a tiendas especializadas, lo que les aportará un valor añadido ya que facilitaremos, y daremos a conocer más productos de estas tiendas con las visitas de los clientes interesados en Jaboleum.
- Finalmente, vía redes, donde informaremos sobre los puntos de venta (tiendas y hostelería) y de recogida de aceite. Y acudiremos a ferias artesanales, pues nuestros clientes son jóvenes y acuden a estas.



- Cómo los estamos alcanzando ahora:

Ahora mismo estamos en la fase inicial, por lo que no hemos comenzado ni a producir, ni a vender productos.

- Cómo están integrados nuestros canales:

Nuestros canales están plenamente conectados con ubicaciones donde puedan elegir y adquirir el producto, lo que generará un valor añadido para los establecimientos.

- Cuáles funcionan mejor:

Actualmente los canales que mejor funcionan son las redes sociales, como Instagram y Facebook. Concretamente Facebook puede ser la más efectiva porque los clientes podrán recibir notificaciones y enterarse de las últimas novedades acerca de JABOLEUM. Además, incluiremos nuestra dirección de correo electrónico para permitir el contacto con empresas y clientes.



- Los más rentables:

Los valoraremos cuando comencemos a producir, ya que sin datos objetivos no podemos conocerlo. Predecimos que sean las redes sociales, que permiten alcanzar a un gran número de clientes potenciales, y su coste en mínimo.

- Cómo los integraremos a las rutinas de nuestros clientes:

Facebook e Instagram son redes revisadas diariamente por nuestro segmento de clientes, por lo que estarán al tanto de nuestras novedades y tendrán en cuenta a Jaboleum a la hora de comprar sus productos de higiene personal.