



CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

1.Distribución:

La forma de darnos a conocer, contactar y comunicarnos con nuestros clientes será internet, es decir, el diseño de una página web, Facebook e Instagram son las formas con las que la empresa pretende llegar al consumidor final, en este caso los clientes objetivos y potenciales.

La venta será on-line y esto nos obliga a estar en colaboración con distintas empresas de mensajería que hagan llegar nuestros productos a los consumidores.

– Apps.

Desarrollaremos una aplicación para móviles para que la comunicación con nuestros clientes sea más rápida y directa.

– Social Commerce:

Usaremos Facebook, Instagram y página web para promocionar, vender nuestras “WALKMAGNES”.

Estas vías nos permitirán una serie de servicios de pre y post venta, que nos ayudará a fidelizar a nuestros clientes. Contendrá una serie de garantías de compra, orientación al cliente de acuerdo con sus necesidades y un sistema continuo de información. El cliente tendrá una relación directa con la empresa.

En el futuro la distribución puede ampliarse con la incorporación de comercios especializados, que vendan nuestro calzado.

La colaboración, por tanto, con empresas de mensajería y paquetería se convierte en una parte importante de nuestro negocio. En la actualidad estos servicios han crecido y mejorado notablemente con el crecimiento de las ventas on-line y el desarrollo de negocios como “Amazon”, donde venta y distribución se unen.