

## 5. Canales

Los canales son el conjunto de métodos escogidos por una empresa para dar a conocer la propuesta de valor al consumidor final.

Distinguimos entre diferentes tipos de canales:

- Los canales de comunicación
- Los canales de distribución
- Los canales de venta

### ❖ **CANALES EMPLEADOS EN EL EQUIPO DE FUTBOL SALA**

En el caso de nuestra empresa, empleamos principal mente dos de estos tres canales:

#### **1- CANALES DE COMUNICACIÓN**

Desde el primer momento que nos planteamos la idea de crear esta empresa sabíamos que el darnos a conocer era una de las cosas más importantes. En un primer momento, nos centramos en poner Carteles, dar pequeñas charlas en colegios Públicos y privados (con la correspondiente autorización). Estas charlas eran clave ya que, los cursos a los que estas charlas estaban dirigidas encajaban con el requisito de edad para inscribirse a los equipos. Poco a poco nos fueron conociendo más y, finalmente, nos lanzamos a crearnos una página web además de crearnos un perfil tanto en Facebook como en Instagram.

#### **2- LOS CANALES DE VENTA**

Hemos empleado diferentes canales de venta:

- Ventas personales: La mayoría de ventas se realizaban en la oficina del Club, a su vez, allí los jugadores elegían las tallas de la equipación y se acordaban los métodos de pago que puede ser en efectivo o a plazos, donde les damos la opción de pagarlo en 14 mensualidades para hacerlo más accesible a aquellas personas que tengan mayor dificultad de hacer efectivo el pago al momento
- Ventas telefónicas: Principalmente le utilizamos para informar y para responder a las preguntas de los interesados.
- Ventas por internet: donde además de aportar información, permitimos a los jugadores realizar el pago introduciendo el número de cuenta.

