

CANALES



Después de escoger los clientes a los que nos vamos a dirigir, debemos elegir la vía de comunicación de nuestra empresa, es decir, cómo vamos a hacer llegar nuestra propuesta de valor y producto a los clientes. Tenemos varias opciones:

La primera de todas es INTERNET. Gracias a internet vamos a poder vender nuestro producto online, y de este modo ofrecemos la comodidad al cliente al comprar su producto desde casa. Uno de los puntos positivos que tiene la venta del producto por internet, aparte de la comodidad, es el feedback que podemos recibir gracias a las redes sociales (ésto lo explicaremos en el apartado de “relaciones con los clientes”). Aparte de esto, podremos llegar a más clientes gracias a la opinión de los compradores de nuestro producto.

También hemos decidido tener nuestra propia tienda física en la cual ofreceremos más variedad de productos (Diferentes tamaños, modelos, colores, calidades...) y más cercanía con los clientes. Gracias a ésto tendremos un punto físico donde podrían venir nuestros clientes para resolver sus problemas y comprar nuestro producto.

Además de estas opciones, uno de nosotros hará la función de comercial. De esta manera nos relacionaremos con nuestros clientes y solucionaremos cualquier tipo de duda o problema que pueda surgirles.

En resumen, tendremos como canales directos internet y el comercial; y como canales indirectos, una tienda propia.