

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Los clientes podrán comprar nuestro producto en varios establecimientos interesados en nuestros productos pero también podrán comprar nuestros productos en nuestra página web la cual tendrá otras muchas funciones.

Nuestro principal canal de distribución es Internet, ya que nos proponemos vender a nivel internacional y es el canal más idóneo para ello. Crearemos nuestra propia página web donde se podrán comprar todos nuestros productos, ofreciendo nuestro e-mail y teléfono de contacto. Además, utilizaremos diferentes intermediarios, como supermercados y grandes almacenes, que estén interesados en distribuir nuestros productos. La distribución y envío del producto a los clientes se realizará por correo ordinario, mediante empresas de transporte.

En cuanto a la comunicación que se ofrecerá por parte de la empresa, se utilizarán las redes sociales como Instagram, Twitter y Facebook donde iremos informando al consumidor de todo tipo de ofertas, novedades y otros aspectos de interés. Además, pensamos que, una vez puesta en funcionamiento nuestra idea de negocio, se podrán impartir charlas sobre la importancia y gravedad del problema que queremos resolver con nuestros productos, presentando este como una posible solución a dicho problema. En este sentido, podríamos colaborar con asociaciones como Cruz Roja para darnos a conocer en fechas más señaladas como podrían ser San Fermín, unas fiestas llenas de excesos y agresiones.