



## 5. Canales.

Los canales son la forma en la que nuestra empresa se comunica, en nuestro caso, llegamos hasta nuestros clientes con sus propios canales mediante una tienda online utilizando un canal directo evitando así intermediarios a la hora de vender nuestro producto.

El canal más adecuado para ponerse en contacto con el segmento de mercado es internet.

La comunicación de nuestra empresa para que llegue la propuesta de valor sería nuestra página web para realizar la venta online de nuestras pulseras o colgantes de emergencia.

Los puntos de contacto con el cliente: Comunicación, distribución, venta.

Nuestros clientes en la fase de la percepción saben de nuestra existencia a través de las charlas realizadas por el Cuerpo de Policía.

En la fase de evaluación, en la que juzgan nuestra proposición de valor, los clientes pueden aportar libremente juzgar el producto para más adelante saber qué mejorar.

En la fase de la compra, hay que facilitar la posibilidad de comprar las pulseras y colgantes de emergencia mediante la página web.

En la fase de la entrega, la manera de la entrega del producto será mediante correo.