

# CANALES

En Melaez nos basamos en una serie de canales que tenemos en cuenta para que las empresas que quieran se puedan poner en contacto con nosotros y puedan llegar así a ser nuestros clientes.

Para poder darnos a conocer utilizamos principalmente:

- Canales de comunicación: vallas publicitarias.
- Medios digitales: redes sociales de Facebook: Mesas Melaez e Instagram: @mesasmelaez y nuestra página web "[www.mesasmelaez.com](http://www.mesasmelaez.com)".
- Canales personales: lo que se conoce como recomendación en la que nuestros clientes dan a conocer a otras empresas nuestro producto, es decir, la comunicación es directa de voz a voz.

En nuestra empresa aparte de utilizar los canales nombrados anteriormente también utilizamos:

- Canales de distribución: nuestros distribuidores o comerciales para que acudan a las empresas las cuales puedan estar interesadas en nuestro producto, ya que a algunos clientes les gusta tratar de manera directa en vede por medios digitales.

Los clientes podrán encontrar y adquirir nuestro producto tanto en físico como en línea, en físico nuestro establecimiento se encuentra en una nave industrial del polígono Marconi en Leganés, y en línea nuestros clientes podrán comprar nuestro producto mediante la página web.

La manera en la que distribuiremos los productos será en puntos de venta o en línea, el punto de venta que tenemos es nuestra nave industrial y en línea será gracias a nuestros medios digitales.

Las 4 fases de los canales en los que la empresa Melaez se centra son los siguientes:

- Fase de compra: nuestros clientes tendrán la opción de comprar el producto como hemos explicado antes, en nuestra nave industrial, en nuestra página web o poniéndose en contacto con nuestros distribuidores o comerciales. Los canales de pago que nuestra empresa utiliza son en tarjeta o en efectivo y todo ello en un único pago.
- Fase de entrega: tenemos repartidores propios en nuestra empresa que son los encargados de llevar los productos a los clientes en los tiempos de entrega previstos.
- Fase post-venta y fase de evaluación: nos ponemos en contacto con nuestros clientes para saber si el pedido ha llegado de manera correcta a sus establecimientos o necesitan algún cambio, por ejemplo porque haya llegado alguna mesa defectuosa. Mandaremos a nuestros clientes correos de la empresa con nuestro producto cada cierto tiempo por si los clientes necesitarán de nuevo nuestro producto.