

# CANALES

Queremos llegar a nuestros clientes mediante redes sociales, haciendo promociones y descuentos

Los canales que mejor funcionan para nuestro negocio son las redes sociales y el boca a boca de la gente

Los más eficientes son el boca a boca de la gente

Los tipos de canales serán:

Consciencia: capacidad de los seres humanos de verse y reconocerse a sí mismos y de juzgar sobre esa visión y reconocimiento.

Evaluación: se mirarán los niveles de venta por donde se vende más, para así aprovechar ese handicap, y potenciar ese producto

Compra: cuál de nuestros productos se lleva más la gente

Entrega: el tipo de entrega que vamos hacer a nuestros clientes y la presentación

Postventa: El servicio post venta es seguir ofreciendo atención al cliente después de la compra y es tan fundamental como las demás estrategias que has implementado en tu tienda en línea. Recuerda que Ser buenos en ventas y entrega ya no l