

## CANALES

Vamos a diferenciar de Vimerck dos canales:

- **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**
  - VENTA DIRECTA
  - PÁGINA WEB
  - APP
  
- **CANALES DE COMUNICACIÓN**
  - REDES SOCIALES
  - PÁGINA WEB Y APP
  - PATROCINIO
  - FORO

### 1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para que nuestros clientes lleguen con más facilidad y rapidez a nuestros productos les aportamos diferentes vías de distribución

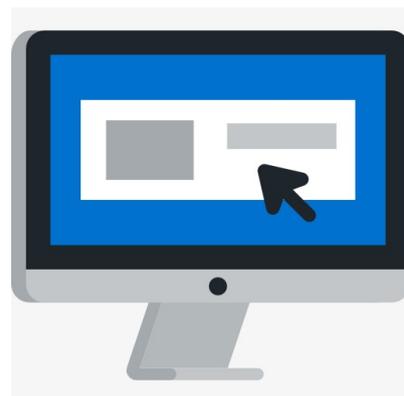
#### VENTA DIRECTA:



Decidimos que nuestro principal punto de venta de Vimerck sea a través de una tienda física. Para ello escogemos Madrid, concretamente en la plaza Montenses Nº13. Decidimos situarlo en esa zona debido al gran tránsito de ciudadanos que hay. Esto genera un trato más cercano y directo con los clientes.

#### PÁGINA WEB:

Para que más personas pudiesen llegar a contactar con nosotros hemos querido crear nuestra propia página web. Quisimos que fuese fácil y dinámica a la hora de su uso. Incluimos diferentes apartados como: “Productos” donde pueden acceder a productos prediseñados o la opción de crear el suyo propio. Otra opción que no podía faltar era “contacto”, donde aparecen los datos relacionados sobre Vimerck, como su geolocalización, su número de teléfono, y correo electrónico.



## APP:

Nuestros clientes tienen la opción de descargarse nuestra aplicación, donde se les creará un usuario con un correo y una contraseña. Una vez iniciada la sesión podrán ver nuestro catálogo y acceder directamente a la compra del producto que deseen. También se les informa de ofertas premium y descuentos. Otra opción con la que pueden contar nuestros clientes es con un servicio de ayuda. En ella un trabajador trata y asesora personalmente al cliente, le damos la opción de mediar a través de un chat o llamando por teléfono. La ventaja de este medio es la facilidad de poder realizar sus pedidos o contactar con nosotros mediante la app.



## 2. CANALES DE COMUNICACIÓN

Los diferentes medios de comunicación que utilizamos para darnos a conocer son los siguientes:

### REDES SOCIALES:

Principalmente trabajamos a través de las redes sociales, ya que son el medio de publicidad más demandados de la actualidad. Para ello nos creamos una cuenta con categoría de empresa en Twitter, Instagram y Facebook. En ellas publicaremos fotos de nuestros productos, y uniéndolos con un hipervínculo que les pueda llevar a acceder a nuestra página web.



### PÁGINA WEB Y APP:

Creamos una pestaña en ambas plataformas denominándolas “Quiénes somos”, indicando nuestros datos para que puedan contactar con nosotros.

Quisimos que nuestra aplicación también sirviese como un medio de comunicación, ya que se mandan cada cierto tiempo notificaciones a nuestros clientes dándoles a conocer nuevos productos, distintas promociones y descuentos etc.

### PATROCINIO:

Para ayudarnos a llegar a más personas realizamos acuerdos temporales con distintas empresas tecnológicas o dedicadas a la venta de esta. El objetivo es que nos ayuden dando publicidad nuestra. A cambio nosotros les ofrecemos descuentos a sus clientes. De esta forma ambas partes ganan, ya que se ayudan a promocionarse la una a la otra.

### FORO:

Una vez creada la página web tendremos un apartado denominado “Foro” donde invitamos a nuestros clientes ya registrados o nuevos clientes que quieran participar o aportar sus ideas en nuestra plataforma a que escriban comentarios o compartan sus ideas sobre nuestros productos, pueden interactuar entre ellos y aportar comentarios sobre los productos de otros clientes. Con esto también intentamos que futuros nuevos clientes confíen en nosotros, y creemos que, leyendo comentarios de otros clientes satisfechos, les ayudará más fácilmente a contactar con nosotros.

