

CANALES

Canales de comunicación: Gracias a la facilidad que hay hoy en día para la comunicación internacional gracias a internet creemos que es la mejor opción posible, sobre todo, para comenzar.

Tendremos una página web inicialmente junto a cuentas en las diferentes redes sociales como pueden ser: Telegram, Instagram, Twitter etc... Así es posible llegar a la mayoría de población de diferentes regiones, etnias y pensamiento, logrando así dar a conocer el producto.

También una vez tengamos un clientela base sostenible sería posible incluir nuestra publicidad en juegos de móvil y páginas web de terceros.

Lo más probable es incluir publicidad de la empresa y producto en los métodos convencionales también; Televisión, radio e incluso revistas.

Gracias a internet y las redes sociales se facilita mucho el contacto directo con el cliente, y esta cercanía gusta a la clientela debido a que crea una mayor sensación de seguridad porque siente que en caso de algo funcionar mal, o tener dudas puede ponerse en contacto con nosotros con mayor facilidad que con una empresa que utilice solamente los métodos tradicionales.

Obviamente tendremos también los métodos convencionales de atención al cliente como son el teléfono, el fax o incluso aceptaremos correo formal.

Canales de distribución: Para la comunicación en la distribución utilizaremos el teléfono y sobre todo internet, de esta manera podrá comunicarse el cliente con la propia empresa distribuidora para poder hacer el seguimiento del producto a través de internet y saber con mayor certeza el proceso que su pedido pasa y en qué situación se encuentra a lo largo del trayecto.

Dispondremos de tres métodos de distribución:

- Mediante correo corriente.
- Mediante empresa de mensajería privada.
- Mediante empresa de mensajería privada express.

- Correo corriente: Será el método más lento y el más barato.
- Mensajería privada: Su tiempo de entrega y su precio será similar al del método corriente pero tiene la opción de “tracking”, es decir, es posible seguir el proceso de envío.
- Mensajería privada express: Su precio es el más elevado de todos, pero a su vez el más rápido en la entrega, y por supuesto también tiene la opción “tracking”.

Procuraremos tener diversidad de opciones para adquirir nuestros productos a nivel mundial.

Para la obtención de nuestros productos a nivel internacional nos gustaría poder trabajar con mayoristas, así, una vez nosotros vendemos el producto a dichas empresas, son estas las que se ocuparán de distribuir el producto a lo largo de sus zonas de influencia.

A nivel nacional creemos que la mejor opción es distribuir nosotros mismos los productos y enviarlos al cliente, evitando de ésta manera el precio añadido por portes innecesarios.

Canales de venta: Nuestro objetivo es trabajar vía internet, a nivel nacional, y por terceras empresas (mayoristas), a nivel internacional. Ya que de esta manera nos olvidamos de complicaciones de pagos no completados en otro país, el cambio de moneda etc...

Tendremos una página web por la que será posible tanto comprar el producto, como ponerse en contacto con nosotros en caso de tener algún problema o duda. También, una sección de preguntas frecuentes, evitando así tener que responder a las preguntas más simples y obvias.