

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

+ Canales

- + **Canales de comunicación:** comunicación de la publicidad mediante las redes sociales, vallas publicitarias, panfletos; y también mediante correo electrónico
- + **Canales de distribución:** el reparto será mediante vehículos eléctricos, más concretamente se utilizarán motos de 125 para los repartos comunes y de poco volumen ya que son mucho más rápidas, y una furgoneta para pedidos de material grande o muchos elementos.
- + **Canales de venta:** Se creará una aplicación móvil para facilitar la venta a nuestros clientes, pero también se ofrecerá el servicio de llamadas para recoger todos los pedidos que hagan falta y además de crear una página web donde se pondrá toda la información necesaria y la posibilidad de realizar pedidos en esta plataforma también.

+ Fases

- + **Percepción:** empresa seria y rápida fiel a sus clientes con distribución rápida.
- + **Evaluación:** los clientes podrán realizar una evaluación de nuestro servicio mediante la aplicación móvil o la página web. Donde podrán puntuación del uno al cinco además de dejar un pequeño comentario si lo desean.
- + **Compra:** compramos los productos directamente a los fabricantes sin intermediarios y esto hará que nuestros precios sean muy competitivos y vendemos directamente a nuestros clientes de la manera más rápida.
- + **Entrega:** entrega inmediata según la disponibilidad de nuestro almacén.
- + **Post-venta:** garantía del producto obtenido durante un cierto tiempo, siempre cuando se utilice correctamente

+ Principales vías para comunicarse con el cliente o con los distintos segmentos de clientes:

Las principales vías de comunicación con el cliente serían, la primera de todas la aplicación móvil y la página web, dando una respuesta inmediata de sus compras e información genérica de nuestra empresa. Y la segunda sería mediante teléfono, donde se podría dar un trato más personalizado al poder hablar con el cliente directamente.

+ Principales vías para distribuir la propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes:

Mediante el buen trato con el cliente serán ellos los que hablen de nuestro buen servicio con otras personas y así dándonos a conocer en el mercado, además claro está de la utilización de medios de comunicación, como las redes sociales, la radio o panfletos.