

Canales

Los canales de comunicación, distribución y venta pueden ser **directos** (sin intermediarios) e **indirectos** (tiendas "propias" o "asociadas"). En este sentido, lo indicado anteriormente tiene relevancia, es decir, la publicidad y marketing, así como promociones, estableciendo alianzas con otras empresas (como las citadas con anterioridad).

En cuanto a los canales directos, nosotros tenemos nuestra propia página web y también un perfil en RRSS, sobre todo Facebook e Instagram, mediante los cuales contactar con los clientes y posibles clientes de una manera directa, recogiendo consejos y recomendaciones para ir mejorando, de tal manera que convirtamos la cooperativa en una forma de ser y de estar, en un espíritu en el cual los clientes se vean involucrados y capaces de participar de alguna manera en la empresa.