

5.CANALES

Nuestra empresa posee una forma de **canal indirecto** puesto que disponemos de una **tienda física** y, por tanto, ejercemos como un canal de distribución entre nuestros clientes (otras empresas) y sus posibles oferentes (la gente que visite nuestra **pop up**). Nuestro establecimiento es percibido por posibles clientes gracias a **nuestra localización estratégica**, en el caso de que un cliente se interese y contrate nuestros servicios procederíamos a un acondicionamiento del local especializado y enfocado al producto el cual ha de ser patrocinado. Con esto conseguimos una **percepción** del producto única.

Una vez acondicionado local procederíamos a orientar e informar a las personas que se interesen por el producto el cual será mostrado de la manera más detallada, clara y concisa posible.

Si al cliente le interesara el producto y muestra una buena disposición a comprarlo le informaríamos acerca de sus diversas opciones y condiciones de compra y una vez ejercida dicha compra nuestra empresa proporcionara una atención durante 2 mes desde el día de adquisición del producto para poder solucionar problemas, descontento o malestar del cliente una vez adquirido el producto. Así conseguimos que una vez que el cliente haya **analizado** el producto tras **comprarlo** pueda disponer de un **servicio post venta** en su propia ciudad. Con este sistema aumentamos la comodidad y confort del cliente.

