

# CANALES

---

## ¿CÓMO HACEMOS LLEGAR NUESTRA PROPUESTA DE VALOR A LOS CLIENTES?

Los canales a los que recurriremos, serán tanto físicos, como online a través de una página web. Dentro del canal físico, estableceremos una sede en Palencia, además de que en las bolsas que utilicen las empresas aparecerá nuestro logo por una cara y por el otro lado la empresa con la que estamos comercializando.

Y respecto a la página web, la utilizaremos para contactar con nuevas empresas y familias para realizar encargos.



## TIPOS DE CANALES: PUNTOS DE CONTACTO

- En el canal de comunicación, nos daremos a conocer recurriendo a los medios de comunicación, prensa, radio, televisión... mediante publicidad captaremos la atención de empresas y familias, ya que nuestra empresa a parte de ofrecer, bolsas más baratas que las de plástico, son menos contaminantes con lo cual favorece al medio ambiente, y mediante nuestra involucración con las ONG conseguimos ayudar a quienes lo necesitan.
- Dentro del canal de distribución, la propia empresa será la encargada de distribuir el propio producto, se distribuirá con camiones de reparto de nuestra empresa.
- En el canal de venta los consumidores podrán obtener nuestro producto a través de comercios que dispongan nuestras bolsas.

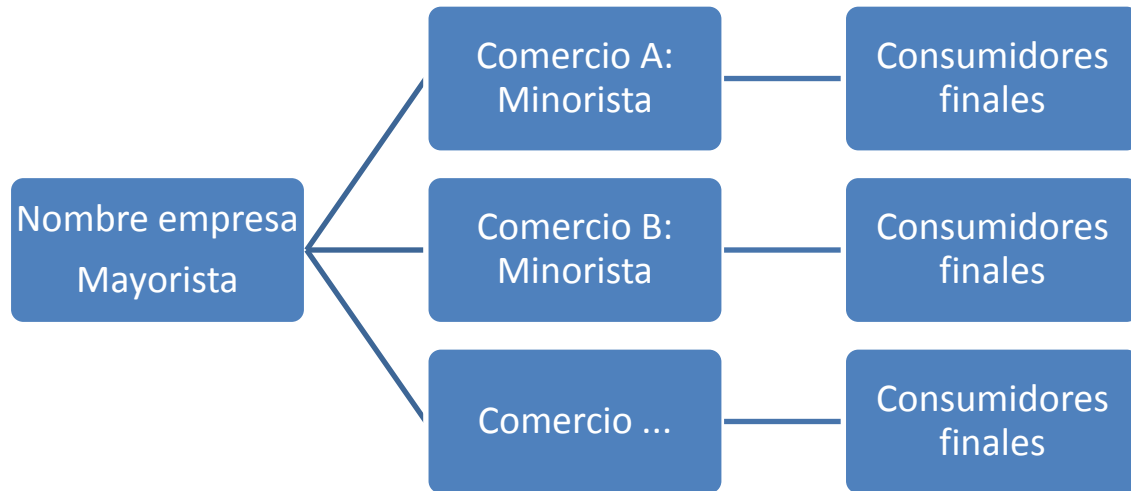
## NUESTROS INTERMEDIARIOS:

Somos una empresa mayorista que vende sus productos tanto a minoristas (comercios) como a los consumidores finales.

Nuestro canal de distribución es directo, nosotros mismos hacemos llegar las bolsas a los comercios, quienes ya hemos indiciado que son nuestros principales clientes. A su vez, estos establecimientos venderán las bolsas a los consumidores finales.

Si también consideremos como clientes a estos consumidores podemos hablar de canal indirecto, tal y como se muestra a continuación:

En la siguiente imagen mostramos cómo será nuestro canal de distribución:



## LA DISTRIBUCIÓN EN SENTIDO AMPLIO: FASES

Nuestra distribución empezará con una percepción del cliente a través de la publicidad y una página web, así los clientes serán captados y harán una evaluación de nuestro producto y nuestra empresa, esta será buena por la buena imagen de la empresa por nuestras campañas a favor del medioambiente.

Más tarde estos clientes podrán realizar la compra de este producto desde nuestra página web o en nuestra propia sede.

La entrega será posible gracias al transporte de nuestra propia empresa favoreciendo la llegada a los comercios.

Después de la venta los clientes pueden valorar nuestro servicio a través de internet exponiendo su crítica tanto constructiva como destructiva.

