

5) CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para que nuestra propuesta de valor llegue a nuestros clientes potenciales, utilizaremos página web o redes sociales como Instagram, así como folletos que repartiremos como canales de comunicación para darnos a conocer y que los consumidores sepan de nuestra existencia.

Para recoger el plástico se establecerán puntos de recogida fijos por los barrios principales o más cercanos a nuestros clientes que será llevada a cabo de 1 a 2 veces por semana. Estos puntos se podrán encontrar en nuestra página web, redes o local

El canal que utilizaremos para la venta será un establecimiento físico cuya elección se ha basado en factores como la proximidad al cliente. Es por ello, que en nuestra empresa tenemos un canal propio e indirecto con nuestros determinados proveedores que nos surtirán con aquello que necesitemos.