

# CANALES

Los canales de distribución será indirecta es decir el producto pasa por varias manos antes de llegar al consumidor final.

Los canales de comunicación serán sencillos tendremos las soluciones necesarias para nuestros clientes y que se entiendan para que el clientes este seguro de que es lo que pide.

Los canales de venta serian tienda propia, por venta directa, también por telemarketing y por online.

La percepción de los clientes es la impresión de los objetos

La evaluación será lo bien que esta hecho los productos.

La compra es el precio por ese producto y lo que el cliente esta de acuerdo en pagar.

La entrega puede ser por envios o por compra y de forma correcta.

La post-venta seria lo que el vendedor diga para que el comprador este de acuerdo con lo que compra.