

5.CANALES

En nuestra empresa, los canales serán un apartado muy importante, ya que, se necesita **siempre un lugar, una forma o idea** de cómo se le va a vender dicho producto al cliente. Todo esto teniendo en cuenta diferentes factores: la **forma del producto, su tamaño, el peso, su facilidad de recogida y demás**. Un factor que está fuera de ese grupo, pero que es importante, es encontrar el canal que se adecúe a nuestro producto (tiendas propias, asociadas, ventas por internet...)

Tras considerar diferentes opciones, la principal **sería el alquiler de un local** de tamaño pequeño - mediano (70m² - 120m²), en el cual diferentes modelos de nuestro producto estarían expuestas de manera permanente para que las personas tengan una primera impresión de lo que pretendemos venderles. Obviamente, en dicho local, estaría un empleado o uno de nosotros, para probar, explicar, dar información adicional y también para hacer algún pedido especial o personalizado a disposición de los clientes.

Una **segunda opción sería vender nuestro producto mediante una página web**. Poco a poco vamos avanzando más con la tecnología y sería bastante más fácil para cualquier cliente o sus familiares pedir el producto por nuestra web.

La **tienda física complementaria a nuestra página**, ya que, para hacer cualquier pedido, tendría que ser registrado en la red con los datos y demás, por si sucede cualquier futuro malentendido, devolución o problema. De hecho, en nuestra página web existiría también la posibilidad de **enviar sugerencias, quejas y además habría una sección a parte en la que pudiesen contar su experiencia**, así ayudaríamos a la futura clientela a conocer mejor el producto.

Todo esto es para **facilitar la venta, envío y proceso al cliente**. También hay que recordar que como anteriormente hemos explicado, en la tienda física no se podrá comprar dicho producto, simplemente se llegaría a poder tocar, probar y observar para más adelante hacer o no efectiva la compra.

Teniendo en cuenta que prácticamente todos los que vamos a llevar a cabo esta idea tenemos **diferentes redes sociales, entre ellas "Instagram"**, que a día de hoy es una app en la que se puede llegar hasta a trabajar debido a su gran público y alcance que tiene. Pretendemos promocionar nuestro producto, mediante nuestras cuentas, subiendo publicaciones con fotos, vídeos e insta-stories.

En total, **todos nosotros tenemos un total de 8.602 seguidores** de los cuales más de la mitad, tendrán la posibilidad de ver nuestro producto en informar a la gente que consideren necesario.

La **opción de venderle o darle nuestro producto a una tienda asociada para que sea vendido y así ambos nos llevemos beneficios**, no la contemplamos en estos momentos. Para nuestra forma de ver, no se trata de un sector en el cual los productos se vendan abundantemente como sería algún sector de comida o ropa, sino que se trata de sillas para personas con dificultad o discapacidad para andar y que simplemente quieran llegar a otro lugar de una manera más sencilla.

Por esa razón, entendemos que no es rentable trabajar con una tienda asociada para este tipo de producto.

Nuestra página web estará a nivel nacional e internacional, es decir, aunque estas sillas las produzcamos en España, cualquier persona de la península (también Canarias, Baleares...), otro país o continente del mundo podrá comprarlas gracias a nuestro proceso de envío, eso sí, el gasto y el tiempo de envío subirán dependiendo de la lejanía del país.

El procedimiento de envío, **(País Vasco)** empezará siendo con un vehículo que poseamos uno de nosotros. (España) Contrataremos a nivel nacional una empresa de envío, para los pedidos de las diferentes comunidades autónomas y demás.

Tras un tiempo con la empresa nos tocaría meditar si por diferentes factores sería mejor comprar una furgoneta de trabajo (vehículo de empresa). En caso futuro y si la empresa crece lo suficiente, no sería mala idea contratar a una empresa privada de envío internacional.

