

Canales para dar nuestro servicio

Existen diferentes canales para mantener una comunicación con nuestros clientes. Cabe señalar que hay dos tipos: **formales** e informales. Evidentemente para comunicarnos de manera externa utilizaremos el canal formal, ya que este sirve para transmitir la información oficial. Por otra parte, debemos tener en cuenta que las comunicaciones pueden ser transmitidas a través de diversos medios: orales y tecnológicos.

En nuestro caso utilizaremos los siguientes medios:

- **Oral**, para mantener conversaciones personales y llamadas telefónicas.
- **Tecnológicos**, como el WhatsApp, las redes sociales, correo electrónico, página web y aplicación.

Además, el canal de distribución que utilizara nuestra empresa puede ser directo e indirecto. Este representa un sistema que implica a todos los componentes: fabricante, intermediario y consumidor. Cuando nos planteamos la necesidad de elegir el canal de distribución más especializado para comercializar nuestros productos tuvimos en cuenta que se trata de una empresa de servicios por lo que el canal más adecuado sería el **directo**.

Para terminar, debíamos seleccionar el canal o canales de ventas más eficientes para nuestro negocio. Los canales de venta serían los medios de presentar a los consumidores nuestros servicios. Hemos decidido que por una parte contaremos con canal de **venta offline**, tienda propia y por otra parte el canal de **venta online**, e-commerce es decir comercio electrónico donde el cliente podrá ver los productos y podrá realizar simulacros de cómo quedaría su edificio.