

CANALES COMUNICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN:

Vía de comunicación: La vía principal para que nuestra propuesta de valor llegue al público será a través de una entrevista realizada y producida previamente por nosotros, donde gravaremos a personas reales contestando a nuestras preguntas.

Las preguntas tendrán la intención de crear la sensación de controversia en nuestros clientes, para que el público pueda ver como nuestra aplicación resuelve las incógnitas generadas por el mismo público.

Después recopilaremos las mejores respuestas, sobre todo aquellas en la que la persona se da cuenta de que realmente podemos elevar el nivel de la personalización de compras de ropa y vestuario en internet.

Para finalmente publicitarlas en redes sociales y plataformas con un gran número de visitas como: Youtube, Instagram, Facebook entre otros.

Mediante internet el cliente accederá a la aplicación, después responderá a la encuesta para que la APP filtre los datos según el cliente.

Cada producto seleccionado se añadirá a una cesta virtual hasta que el cliente confirme el pedido. En el momento que el cliente confirme el pedido, la misma APP generará un pedido en nuestra base de datos del almacén, para su posterior distribución.

Vía de distribución: Para la distribución del producto nos centraríamos en tener un excelente funcionamiento del almacén para que cada pedido generado salga en el tiempo y condiciones correctas.

Una vez el pedido ha sido generado en nuestra base de datos, el personal del almacén pasará a la elaboración

Inicialmente separaríamos los pedidos según el código postal, después prepararíamos los pedidos con los productos solicitados.

En caso de que el número de pedidos sea inferior a lo esperado, buscaremos arrendar un vehículo de pequeño porte para la distribución de los productos. Caso el número de pedidos aumente hasta un volumen esperado. El vehículo de pequeño porte quedará saturado, así que aumentaríamos el tamaño del porte del vehículo. Si se diera el caso de que el número de pedidos fuese óptimo, buscaríamos arrendar un vehículo con un baúl grande.

Al aumentar el tamaño del baúl del vehículo se reduce la movilidad debido a las calles estrechas y al tráfico, por lo tanto, este vehículo serviría como punto de recogida.

De modo que tendríamos que arrendar motos eléctricas para hacer los repartos. Las motos acuden al punto de recogida, cargan los pedidos y los reparten en los distintos domicilios. Agilizando el proceso de distribución.

Así obtendríamos la ventaja de ofrecer a los clientes otra forma de entrega, ya que, al establecer el punto de recogida, los clientes solo tendrían que acceder a la aplicación para saber dónde podrán acudir para retirar sus pedidos, en el caso de que no haya podido recibirlo en su domicilio. En el caso de que haya alguna devolución se gestionaría como un pedido normal, también el cliente podrá acudir al punto de recogida para realizar alguna devolución. Además de contar con la agilidad y movilidad que tienen las motos eléctricas en zonas céntricas de las localidades.

