

5. Canales de distribución y comunicaciones

- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

A través de los canales de distribución, nuestros productos llegan al consumidor final.

– Los canales de Comunicación

Para presentar nuestro nuevo producto “Sweet Tentación” utilizaremos:

- Venta personal: el contacto directo entre comprador y vendedor aporta un valor añadido al proceso de compra.
- Publicidad impresa: folletos, carteles, revista, catálogo
- Promoción de ventas: rebajas y descuentos, mayor número de unidades por el mismo precio (Pack), cupones y vales descuentos, concursos, muestras y degustaciones, regalos sorpresa.
- Online: banners, redes sociales (Facebook, Instagram), Blog...
- Atención al cliente.
- Servicio de Atención de Reclamaciones.
- Encuestas.
- Buzón de sugerencias en la página online.



<https://www.google.com>

– Los canales de Distribución

- Canal directo: venta directa al consumidor final.
- Canales cortos: vendemos a un minorista que es quien vende al consumidor final.



<https://0701.static.prezi.com>

– Los canales de Venta

- Tienda física propia.
- Tienda tradicional.
- Supermercados.
- Ferias Monográficas, “Mercado Medieval”; y otros eventos.



➤ **Online.**

<http://www.negociofranquicia.es>