

# CANALES

Para que el producto llegue a nuestros clientes, debemos decidir cuál va a ser el canal más apropiado. Como canal de venta para que nuestras *frigus* sean adquiridas por nuestros clientes finales optamos por el canal indirecto, de esta manera venderemos las *frigus* a través de una previa venta a empresas de semirremolques con renombre como *Lecitrailer*, que estén dispuestas a exponer nuestro producto, y llegar de esta forma con más facilidad al cliente.

Además, a este canal se le puede añadir la venta tipo online, ya sea a través de nuestra propia web [www.laminam.es](http://www.laminam.es) o de grandes plataformas digitales de venta de automóviles. De esta forma, las enviaremos por medio de empresas distribuidoras que les hagan llegar su producto lo más temprano posible, siempre cumpliendo los plazos estipulados con el cliente previamente.

Nuestra página web saldrá en los principales buscadores como Google, Yahoo, etc. Las redes sociales como Instagram, Twitter, Facebook, etc. serán fundamentales para darnos a conocer. Por último tendremos nuestra propia aplicación móvil con la que los clientes podrán hacer un seguimiento del estado de sus placas, así como controlar la temperatura de la *frigus*.