

CANALES

Los canales hacen referencia a la forma en la que se comunica nuestra empresa y la manera en la que alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

En primer lugar mencionar que existen tres tipos de canales diferentes:

- Los canales de COMUNICACIÓN
- Los canales de DISTRIBUCIÓN
- Los canales de VENTA

En segundo lugar destacar que los canales están compuestos por cinco fases:

1. La PERCEPCIÓN
2. La EVALUACIÓN
3. La COMPRA
4. La ENTREGA
5. La POSTVENTA

La primera fase hace referencia a la **percepción**, es decir, la manera en la que los clientes conocen nuestra propuesta de valor. En el caso de nuestra empresa, llevaremos a cabo esta fase mediante la publicidad sobre nuestra aplicación en diferentes redes sociales como *Instagram* y *twitter*. También anunciaremos nuestro producto en carteles publicitarios.

En segundo lugar está la fase de **evaluación**, en la cual los clientes evalúan cómo es y la manera en la que funciona el producto que ofrecemos. En nuestro caso, serán los supermercados Eroski quienes valorarán la opción de instalar nuestros carros inteligentes A-FLASH.

La tercera fase consiste en la **compra**, es decir, se debe facilitar a los clientes la acción de comprar o adquirir nuestro producto, esto es, es el proceso de venta que indica el dinero que se intercambia entre la empresa y los consumidores. En el caso de nuestra empresa, dispondremos de una página web dedicada especialmente a los supermercados que estén interesados en nuestros carros, para así facilitar el trámite. Tan solo tendrán que rellenar un formulario y posteriormente nos pondremos en contacto.

En cuarto lugar está la fase de la **entrega**, en la cual se define la manera en la que el producto ofrecido llega a manos del consumidor. En nuestro caso, los carros serán transportados mediante nuestro medio de transporte. Desde la fabricación de estos hasta la entrega transcurrirá un periodo aproximado de 1 mes, esto podrá variar dependiendo de la proximidad del supermercado.

Por último, la fase de **postventa**, consiste en proporcionar un contacto al consumidor con el fin de ayudarle siempre que lo necesite, por ejemplo, el deterioro del producto o cualquier otro problema. En el caso de nuestra empresa, dispondremos de un departamento de atención al cliente para que se pongan en contacto con nosotras. Por otro lado, los supermercados que hayan adquirido una cantidad considerable de carros inteligentes se convertirán automáticamente en socios, obteniendo así diferentes descuentos y ventajas para las siguientes compras.

En cuanto a la clasificación de los canales hay dos tipos:

CANALES DIRECTOS: Se dan cuando la empresa vende y acerca su producto a los consumidores sin utilizar ningún tipo de intermediario. Usan su fuerza propia de venta para promocionar y vender su producto.

CANALES INDIRECTOS: Son todos aquellos que disponen de intermediarios para hacer llegar su producto al consumidor final, es decir, son las tiendas propias y los mayoristas que surten a esas tiendas.

Existen otras formas de clasificar los diferentes tipos de canales. Estos se pueden diferenciar entre canales propios y asociados (establecimientos asociados que venden sus productos). Dependiendo del tipo de empresa, esta podrá decidir que canales escoger para llegar hasta sus consumidores, esto es, canales propios, canales asociados y una mezcla de ambos tipos.

En el caso de nuestra empresa los canales que utilizaremos serán directos y asociados. En primer lugar dispondremos de una página web para que los supermercados interesados en nuestro sistema puedan registrarse y llegar a un acuerdo con nuestra empresa. Además, contamos con una aplicación vinculada con nuestro sistema informático a aplicar en los carros.

Aplicación A-FLASH:

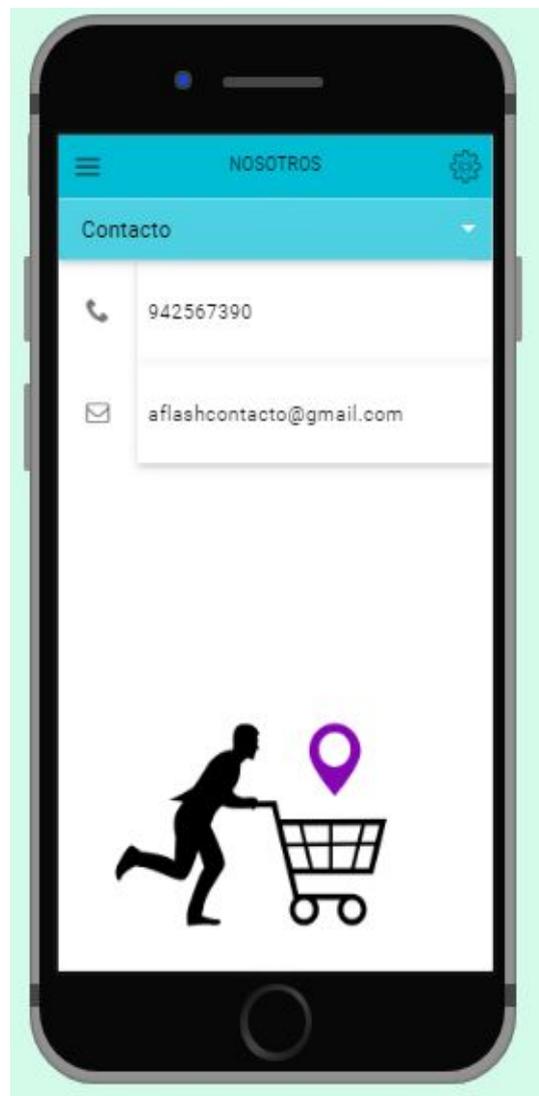
En la página principal de la aplicación se podrán encontrar algunos apartados con diferentes funciones. Al abrir la aplicación habrá publicidad sobre diferentes productos ecológicos y de km 0 de los supermercados Eroski. También aparecerá el lugar donde se realiza la lista de la compra seleccionando los productos deseados.

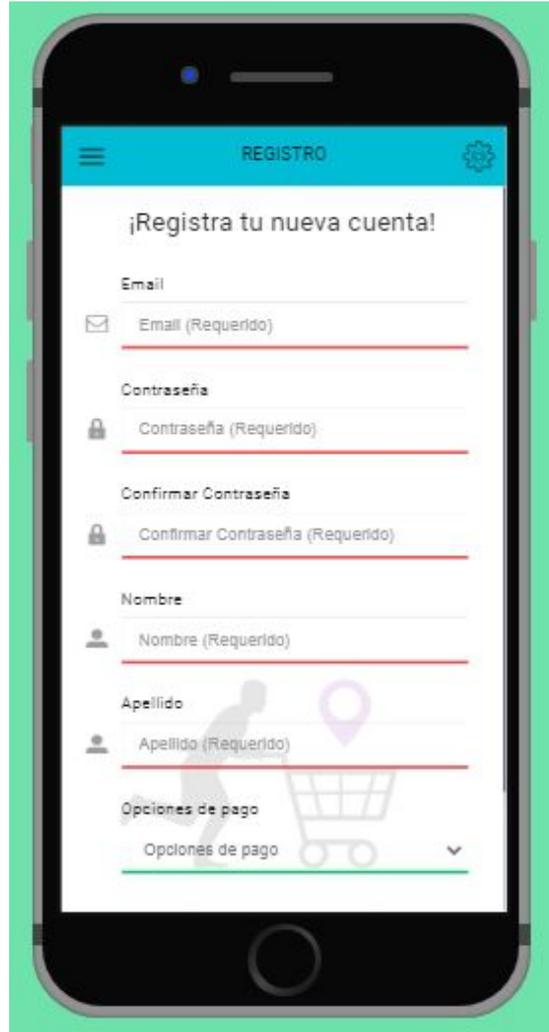
En la parte superior derecha, habrá diferentes opciones. En primer lugar el apartado “quiénes somos” en el cual se explica en qué consiste e información sobre nuestra empresa. En segundo lugar, “contacto”, donde encontrarás diferentes medios de comunicación para contactar con nosotras. Por último, las condiciones legales que nuestra empresa cumple.

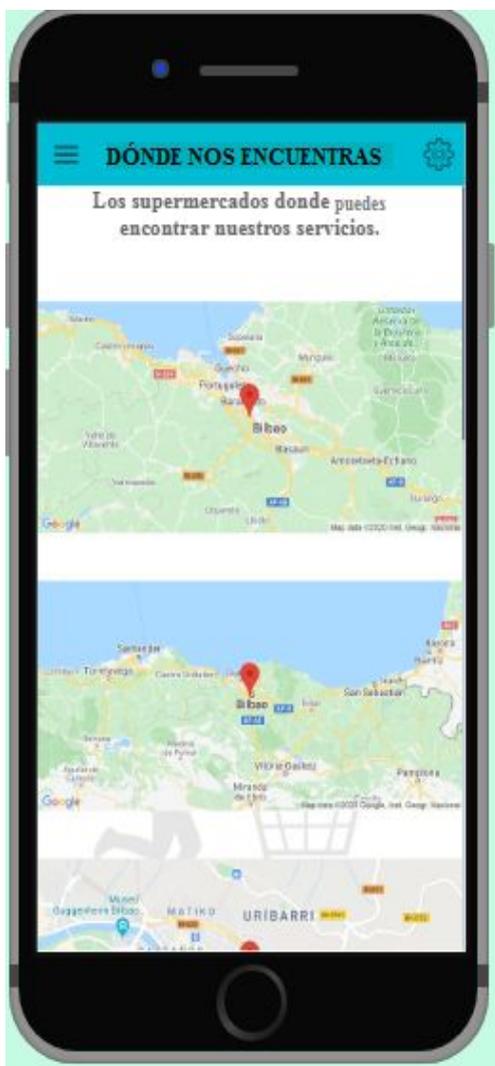
Por otro lado, en la parte superior izquierda, estará el apartado “registro”, en el cual introduciendo los datos personales los clientes podrán registrarse y una vez realizado ese proceso, podrán iniciar sesión siempre que vayan a realizar la compra.. En segundo lugar, “donde nos encuentras”; hay se especificarán los supermercados con los que nuestra empresa

está vinculada, es decir, los lugares donde se encuentran nuestros carros inteligentes. Esto se actualizará una vez que nuestra empresa se vaya expandiendo a más supermercados.









Página web:

En segundo lugar, disponemos de una página web para ofrecer información sobre nuestro producto, de esta manera, los consumidores interesados podrán ponerse en contacto con nosotras en casa de cualquier duda. Además, **en un futuro**, cuando nuestra empresa se expanda, será un medio de comunicación para que los supermercados interesados contacten con nosotras.

Este link nos guía a la página web A-FLASH:

<http://aflash52099511.wordpress.com/>

Por otro lado, mencionar que nuestros canales serán asociados ya que, nosotros venderemos nuestro producto a los supermercados Eroski y serán ellos quienes ofrezcan nuestro servicio a los consumidores finales.

