

# CANALES



Podemos encontrar diversos canales (de distribución, comunicación y venta) dentro de nuestra empresa para hacer llegar nuestros productos y nuestra proposición de valor.

En primer lugar, nuestra empresa contará con **una página web** “<http://seif.eus/>”. Aquí, aparecerá todo tipo de información acerca de la empresa, el producto que vendemos, los costes, etc. Asimismo, los clientes contarán con un apartado de “tienda”, para poder realizar su compra desde la misma página web oficial. En caso de que los clientes tengan cualquier tipo de duda una vez visitada la página web o quieran simplemente tener un contacto más directo con nosotros a la hora de realizar el pedido, podrán hacer clic en “atención al cliente”. De este modo, tendrán la posibilidad de mandar un mail o contactar con nosotros por teléfono, pues estaremos encantados de resolver cualquier duda lo antes posible. A continuación, hemos adjuntado una imagen de un primer boceto de la página web.



## CANALES DE COMUNICACIÓN

Entonces, en cuanto a los **canales de comunicación** se refiere, los clientes tendrán la posibilidad de comunicarse con nosotros de manera rápida y sencilla vía Gmail y teléfono. Por otra parte, también podrán hacer uso de nuestras redes sociales (Instagram) para contactar con nosotros. Por último, también cabrá la posibilidad de hablar con ellos en persona, mediante dos canales diferentes. Por un lado, organizaremos diversas charlas a las que los clientes podrán acudir, obtener la información necesaria, resolver sus dudas, etc. Por otro lado, nuestra empresa, a pesar de que su venta sea principalmente online, contará con una pequeña oficina en su lugar de origen, Bilbao, adonde los clientes podrán acudir sin problema, aunque con cita previa.



## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En lo que respecta a los **canales de distribución**, contaremos con la ayuda de empresas de mensajería para poder hacer llegar los productos a nuestros clientes. Contrataremos una empresa rápida pero fiable que nos asegure que los productos llegarán en su perfecto estado. Asimismo, cuando la empresa obtenga cierto reconocimiento y otras tiendas especializadas en tecnología quieran contactar con nosotros, existirán mayoristas que surten los productos a dichas tiendas.

## CANALES DE VENTA

Por último, los canales de venta se centrarán principalmente en la venta de productos online. Como bien hemos dicho anteriormente, la tienda de nuestra página web estará a su entera disposición para comprar estos productos y, en caso de ser de Bilbao o alrededores, podrán recoger su producto en nuestra oficina. Es decir, no habrá ningún problema en que quieran tener una relación más estrecha y directa con nosotros para la



decisión de adquirir o no el producto. Por ello, nuestra pequeña oficina siempre tendrá las puertas abiertas a todo aquel que quiera venir. En caso de no poder acudir a Bilbao, tendrán la posibilidad de contactar con nosotros en persona mediante las campañas que organicemos en otros lugares. Por su parte, las tiendas que contacten con nosotros, como Media Markt, ofrecerán a los clientes una venta online y presencial. No

obstante, también hemos pensado en la posibilidad de abrir tiendas presenciales y propias en los lugares donde más demanda haya, etc. Sin embargo, esto sería una idea a largo plazo.