



DU

DENBOXTAL



5. CANALES

- **Canales de comunicación:** en nuestra empresa lo que prima es la comunicación tecnológica, puesto que nuestra relación hacia los clientes será principalmente por las redes sociales, blogs y campañas de publicidad en diferentes ciudades, como por ejemplo en las marquesinas de bus o en el escaparate de tiendas de higiene y farmacias. Además también emitiremos cuñas de radio cada mes y anuncios en prensa, para llegar al público que no tiene cuenta en las redes sociales.
 - Redes sociales: instagram, facebook, tiktok
 - Radio: cadena ser
 - Periódicos: El Comercio
 - Páginas online: página oficial (y amazon si todo va todo bien).
 - Otros elementos: marquesinas de calles en Madrid y Barcelona, escaparates de farmacias, parafarmacia de El Corte Inglés.
- **Canales de distribución:** va a ser un canal directo, puesto que a pesar de que compramos los productos al por mayor a nuestro proveedor, nosotros somos los que nos encargamos de que el producto llegue al cliente, nosotros somos los que vamos a controlar hacia donde va nuestro producto, como va y nos encargamos también de que el producto tenga el mejor diseño posible y la mejor campaña de marketing.
- **Canales de venta:** en nuestro caso, sería un canal de venta corto con tres niveles: fabricante, detallista y consumidor, puesto que nosotros somos los que vamos a comprar el producto a nuestros proveedores, les damos nuestra imagen personal y lo hacemos llegar al cliente.
Empresas de transporte: MRW, Correo express, ups, dhl.

Fases de los canales de distribución y comunicaciones:

- **Percepción:** ¿cómo damos a conocer nuestro producto? A través de campañas publicitarias mediante blogs, personas destacadas en el mundo dental, redes sociales, radio y publicidad por locales y marquesinas de la ciudad.
- **Evaluación:** ¿cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor? Nuestro producto resulta muy útil, pues los clientes van buscando algo muy concreto que nosotros les ofrecemos. Ellos mismos verán la gran utilidad de nuestro producto y verán cómo han encontrado justo lo que buscaban. Además, con nuestra garantía posventa caracterizada por una relación cercana hacia nuestros clientes verán como si les pasa cualquier cosa tras la compra, nosotros estaremos a su servicio, ya sea para repararlo o reemplazarlo por uno nuevo, de tal manera que queden satisfechos.
- **Compra:** ¿cómo pueden comprar nuestros productos? Nuestro canal principal será online y otros puntos de venta como farmacias o tiendas de productos de higiene personal.
- **Entrega:** ¿cómo entregamos a los clientes? Como hemos dicho, la entrega a nuestro cliente podrá ser online o bien comprarlo en tiendas presenciales (farmacias, clínicas dentales...).
- **Post-venta:** ¿cómo proveemos servicio postventa? Estamos dispuestos a ofrecer buenos servicios posventa. Si el producto está defectuoso, lo cambiamos por otro nuevo (y ese defectuoso sería enviado a la fábrica para que los materiales vuelvan a ser reutilizados). Además enviaremos correos electrónicos con las ofertas a todos los clientes que estén interesados. Estableceremos un sistema de encuestas para que, una vez comprado el producto, sigamos en contacto con los clientes, para ver

cómo evoluciona el producto y que podríamos mejorar de él. Nos gusta que el cliente al fin y al cabo se involucren en el proceso y la mejora del producto.

