

## The Future Founders

Marina Pizarro Martínez

Cristina Álvarez Suárez

Miguel Pérez Abad

Mario Alba Castro

Marta Centeno Carracedo

Centro: Smnaranco Alter Vía

# 05: Canales de distribución y comunicación:



## ¿Qué conseguimos a través de los canales? ¿Qué son esos canales?

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

Los canales son puntos de contacto con el cliente y se componen de 5 fases.

- Los canales de percepción a los estilos de aprendizaje y la manera en la que percibimos todo lo que nos rodea. Como nuestra empresa que participa en talleres varios.
- [Talleres en los que participa nuestra empresa](#)
- Los canales de evaluación periódicamente para verificar si cumple los objetivos que se plantearon inicialmente. Nos reunimos en juntas periódicas para evaluar los objetivos que planteamos al principio del año.
- Los canales de compra que se usan para llevar el producto desde el fabricante o el consumidor final. Esta tarea será llevada a cabo mediante relaciones con las empresas proveedoras citadas en el apartado de sociedades, parte del transporte de

materias primas se realizaría por nosotros con nuestro vehículo de empresa, especificado en el apartado de recursos clave y aquellas materias primas más lejanas serán transportadas mediante empresas de mensajería tales como SEUR, Correos o UPS. También estableceremos relaciones con estas empresas de mensajería para enviar el producto terminado a los clientes.

- Los canales de entrega son los que usan para llevar el producto desde el fabricante hasta el consumidor final. Para llevar nuestro producto a tiendas tenemos que contratar los servicios de empresas mensajeras, en este caso SEUR, UPS y CORREOS.

[Enlace página de bienvenida UPS](#) [Enlace página de bienvenida correos](#) [Enlace página de bienvenida SEUR](#)

- Los canales de comunicación, cómo nos vamos a comunicar con los clientes, en nuestro caso sería a través de una página web y con las tiendas que nos asociamos. Las tiendas en las que nuestro producto se venderá serán: Electrónica Edimar y Infotécnik@s. La gestión y trato con estas empresas se desarrollará completamente una vez que nuestra empresa obtenga unos ingresos consistentes por medio de la venta en nuestra página web.
- Los canales de distribución, como vamos a llevar nuestro producto de puntos de venta. Los canales de venta, comercio donde se va a vender nuestro producto. Por mediación de las empresas de transporte mencionadas anteriormente.

