

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Una vez puesto el precio y analizado los clientes y el mercado, pensaremos en cómo podemos hacer llegar nuestro producto al cliente.

En nuestro caso, nuestro producto estará disponible en todas las tiendas de Fnac y El Corte Inglés de toda España. Así como también estarán disponibles tanto en nuestra tienda física como en nuestra página web, para poder realizar las compras online desde casa. Además, cuando las compras sean realizadas desde nuestra página web el producto no tendrán que ir a buscarlo a la tienda física, sino que nuestros proveedores se encargarán de llevarlo a casa, y para ello nos pondremos de acuerdo con la empresa de correos. Para cualquier duda, en la página web se encontrará el número de teléfono y la dirección de correo electrónico, atendiendo al horario correspondiente.

Además, también nos pondremos en contacto con el canal de televisión Telecinco para ver si nos podría patrocinar nuestro producto en alguno de sus programas, como Sálvame, puesto que ese programa lo suele ver mucha gente de la edad a la que va dirigida nuestra pulsera. Asimismo, Facebook es utilizada por los clientes a los que nos vamos a dirigir y contactaremos con influencias o personas como, Karlos Arguiñano para que pueda dar a conocer nuestro producto, mediante una foto, un video etc.

Otra manera de hacerles llegar esta información a nuestros clientes es mediante folletos, los cuales se repartirán en los supermercados, farmacias... ya que son lugares a los que acuden a menudo. Además, la empresa de correos se encargará de meter el folleto en los buzones de las viviendas.