

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para ese escaso número de clientes que vengan a nosotras de manera individual, hemos decidido alquilar un **local** próximo a posibles clientes, que sería cerca de los concesionarios, esto con el objetivo que crear un punto de información donde se puedan acercar para que podamos resolverles cualquier duda que tengan sobre nuestro producto. Además, debido a que vivimos en la era de las nuevas tecnologías en donde la mayoría tiene acceso a un móvil u ordenador y por el hecho de que en esta nueva realidad en la que vivimos es muy complicado reunirse de manera presencial, hemos optado también por crear una **página web**, la cual tendrá la misma función que el local, sino que de manera online; y con la posibilidad que tiene los clientes de dejar alguna sugerencia que tengan para mejorar la utilidad del producto.



La razón por la que el local va dirigido más que todo a ese escaso porcentaje, es por hecho de que en los concesionarios ya estaremos destinando personal cualificado para saber explicar al cliente cómo funciona el producto y así lograr que el cliente se informe directamente ahí y no tenga que hacer una actividad adicional, además de, poder restringir el local para personas externas que de verdad lo necesiten. Por tanto, todo lo anterior, tanto el local como la página web, constituyen un canal de comunicación.