



El último canal a operar es el de venta. Se pueden definir como las vías donde se presentan los productos a los consumidores. Pueden ser cualquier plataforma o sitio por el cual pones en contacto al cliente con el producto/servicio y toda la información necesaria para realizar la compra. Basándonos en eso, nuestra empresa será presentada a través de una página web y en ella se encontrará toda la información necesaria, así como, el precio base de la búsqueda elaborada para el encuentro de un producto acorde a ellos, un apartado de preguntas frecuentes entre nuestros consumidores y recomendaciones tanto para próximos consumidores como para el crecimiento y la mejora de nuestra empresa, información sobre quiénes somos, qué hacemos y nuestros objetivos, sección de hoja de reclamaciones (de esta manera los clientes tienen la confianza de que pueden confiar en nosotros, ya que no muchas empresas exponen las hojas de reclamaciones), el correo electrónico para contactarnos, número de teléfono, etc.