



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

- Canales de comunicación:

Nuestro **principal canal de comunicación** con nuestros clientes será **internet**.

En nuestra **página web** se mostrarán los distintos **productos** a la venta y sus **precios**, así como **novedades** que se produzcan, **noticias**...

Incluiremos un **foro** donde los clientes podrán **valorar nuestros productos**, dar su opinión e incluso consejos y sugerencias a la hora de utilizar nuestro producto, de esta forma, no solo conoceremos de primera mano la **opinión de nuestros consumidores** con respecto a nuestro producto, sino que podremos mejorar el mismo y **conocer el grado de satisfacción** de nuestros clientes.

Por otro lado, dispondremos de distintas **redes sociales**, más accesibles al público donde se mostrará también nuestros productos y se atenderán consultas y se resolverán dudas y problemas.

Y para completar el acceso de nuestros consumidores a nuestra empresa, podrán llamarnos a nuestro **número de teléfono** o enviarnos un **correo electrónico** para hablar directamente con un trabajador de Lurretakoffee.

Para darnos a conocer, también asistiremos a **convenciones y ferias** relacionadas con el tema de las plantas y agricultura, donde tanto empresas como particulares, podrán comprobar de primera mano las bondades de nuestro producto.

- Canales de venta y distribución:

Las vías para su comercialización serán tanto la **vía directa** como la **vía indirecta**.

Por un lado, nuestros **clientes particulares** podrán llamar a nuestro número de teléfono o ponerse en contacto de forma online para realizar sus pedidos, que entregaremos en su domicilio en el **plazo de 3 días laborables**.

Los pedidos que realicen puntos asociados, tales como **empresas de jardinería o grandes almacenes**, llegarán en un plazo máximo de **5 días laborables** mediante transporte terrestre y se expondrán en las estanterías de dichos puntos de venta al alcance de cualquier consumidor.



Por otro lado, nuestro producto estará a la venta en webs especializadas como **Interflora** o **Amazon** que facilitarán el acceso a nuevos consumidores y la distribución de nuestro abono a los mismos.

Mediante la página web se habilitará la posibilidad de la venta online. La distribución se hará mediante transporte terrestre. Paralelamente, los grandes almacenes ejercerán como canales de venta y distribución.