

Canales de distribución y comunicaciones

Los canales son el modo en el que la empresa hace llegar tanto su producto como su propuesta de valor a los clientes o compradores potenciales. Existen los canales de distribución, comunicación y venta.

En nuestro caso la fase de percepción, que es el modo de hacer que la gente sepa de nuestra existencia, se basa en anunciarnos por medio de las redes sociales o simplemente hablando en persona con algún dueño de algún bar para que pueda saber quienes somos y lo que hacemos.

La siguiente fase es la de compra, esto es el modo con el que los clientes se harán con nuestro producto, Buscamesas comercializa sus productos por medio de Internet, aunque también existen las posibilidades de hacer un pedido por medio de una llamada telefónica o contactar en persona con nuestra empresa.

El paso que va después es la entrega. Con esto se hace llegar el producto a los clientes, nuestro método es el transporte en furgoneta, concretamente el modelo Renault Trafic.

Por último, la fase de post venta, que es lo que podemos ofrecer una vez el cliente tiene nuestro producto, es un servicio técnico para las luces en caso de haber algún error, y también un servicio de ayuda por teléfono.

Si hablamos de los canales de comunicación, nuestra empresa se comunica con sus clientes mediante dos de los tres modos posibles, oral y tecnológico. Al disponer de una aplicación propia, es sencillo que los clientes se pongan en contacto con nosotros por ese medio, aunque existe la posibilidad de usar un teléfono para ponerse en contacto con nosotros, que es un canal oral.

Nuestros canales son directos y propios, porque vendemos nuestro servicio de forma directa, es decir, el producto lo vende directamente la propia empresa por medio de las ya mencionadas llamadas o pedidos realizados en persona.