



## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestra empresa establece unos canales de distribución secundarios, subcontratando a otras empresas especializadas en el envío de paquetes.

Mediante los canales de comunicación previamente estudiados, queremos hacer llegar nuestro producto a nuestros clientes a través de nuestra página web , desde la cual se pueden realizar pedidos y con entrega en casa del cliente.

Nuestros canales de distribución , como bien comentado antes, dependen de una empresa subcontratada dedicada al reparto de paquetería, donde ellos recogen los pedidos en nuestras instalaciones y van directos al cliente, con entrega en 24 – 48 horas.

Y como canal de venta directo, tenemos nuestra página web, es uno de nuestros puntos fuertes donde más pedidos recibimos. Además mediante publicidad masiva en RRSS.

Nuestros clientes establecen contacto con nosotros mediante la tienda online , en la que se comprende de 5 fases:

- El cliente , es consciente de su necesidad y se dispone a barajar varias opciones para adquirir una de ellas.
- El cliente , una vez ha visto varios modelos, evalúa todos ellos y elije uno.
- El cliente, se decide a comprarlo, indicando su dirección donde se le enviará.
- El cliente recibe su pedido en el lugar y tiempo estimado, según lo indicado mediante un correo de confirmación que se le ha enviado.
- El cliente, evalúa el producto una vez lo ha probado y ve si sus expectativas se han cumplido con la compra de este.