



CANALES

Uno de los grandes desafíos de empresas y emprendedores es encontrar el canal de venta ideal para sus productos o servicios. La elección de un canal eficiente tiene una influencia total en el éxito de la venta, ya que es el medio por el cual el cliente se relacionará con su negocio.

Para mejor identificación y enfrentamiento a este desafío, es necesario tener una estrategia de marketing bien definida y entender el público objetivo del negocio.

Nuestra empresa, *Home Cares*, quiere hacer llegar sus dispositivos y sus servicios, a los clientes, para facilitarles su vida y sus actividades diarias.

Primero, nuestros **canales de comunicación** son:

- Principalmente, a través de la **tienda física**, que es un punto clave de contacto directo con los clientes y sus familias, posibilitando de esta forma, una información y atención más precisa y personalizada, en función de sus necesidades.
- Mediante la **página web** de nuestra empresa, a modo de consulta e información. Es decir, donde se podrán conocer nuestras ideas, distintos tipos de dispositivos y, en caso de necesidad, contactar con nosotros para resolver sus dudas o atender sus sugerencias y conocer sus necesidades.
- Incluso, para hacernos conocer y poder aumentar el ámbito de concienciación y, en un futuro, crecer en el mercado, nos publicaremos por distintas ciudades españolas, a través de **folletos informativos, tarjetas de contacto, catálogos...**
- Finalmente, recurriremos a las **redes sociales** por su gran aceptación en la sociedad actual, por su forma rápida, fiable y que llega a muchos lugares.



Home
Cares



HOMECARES

TELÉFONO: 612 34 56 78
DIRECCIÓN: NICASIO PÉREZ, 23
47005 VALLADOLID, ESPAÑA
EMAIL: HOMECARES@GMAIL.COM
WEBSITE: WWW.HOMECARES.ES

A su vez, los **canales de distribución** serán los siguientes:

- El principal punto de distribución será la **tienda física**.
- **A domicilio**, ya que nos encargaremos, si así se solicita, de llevar los dispositivos a una dirección, y aunque los dispositivos sean adquiridos en la tienda física, tenemos un equipo de instalación que se encarga de ir a los domicilios personales a ajustar los servicios que se contraten.
- **Por encargo**, es decir, que el cliente pueda decidir (haciéndose cargo de los gastos de transporte y envío), si quiere recoger el pedido en tienda o a domicilio.
- A través de nuestra **página online**, ya que es un punto de consulta y también una forma de hacer pedidos online, rápida y efectiva.

Los **canales de venta** son los medios por los cuales productos y servicios son presentados a los consumidores, es decir, el sitio, los medios o la plataforma que permite que el cliente tenga contacto con el negocio que ofrece. Nuestros canales de venta son:

- La **tienda física**, en la cual aconsejaremos de manera cercana y familiar a los clientes, a la hora de escoger sus dispositivos.
- Mediante **telemarketing**, que está basado en llamadas telefónicas y, que utilizaremos para contactar con clientes potenciales (estableciendo y fidelizando la relación vendedor-consumidor) y, comercializar los dispositivos y los servicios personalizados.
- También, por medio de **Ecommerce** o, comercio electrónico, es una tienda online que vende productos de una sola empresa, con un gran potencial de crecimiento y, que nos permitirá, personalizar el sitio web, la forma de pago, la exhibición de productos y las promociones.