



## CANALES

Uno de los desafíos de empresas y emprendedores es encontrar el canal de venta ideal para ofrecer sus productos y servicios. Saber elegir con certeza un canal eficiente es imprescindible para el éxito de la venta, ya que es el medio por el cual el cliente se relaciona con tu negocio.

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

Nuestra empresa busca hacer llegar nuestros productos para que los clientes se concienticen de la importancia de pasar de la economía actual a una circular.

Nuestros canales de comunicación son:

- Principalmente, mediante la **página web** de nuestra empresa, a modo de consulta de información. Es decir, en ella pueden encontrar nuestros productos, artículos relacionados, y contactar con nosotros en caso de dudas o sugerencias.
- Además, **nuestro centro de trabajo y almacén** es un punto clave para el contacto directo con los clientes, facilitando una atención más clara, precisa y personalizada, en función de las necesidades de nuestro comprador.
- Incluimos un **teléfono** de contacto para que nuestros clientes contacten con nosotros y puedan resolver de forma instantánea sus dudas.
- Para promocionarse y poder aumentar nuestro mercado objetivo y la concienciación de la población, nos publicitaremos en nuestra comarca a través de **tarjetas de contacto, catálogos, folletos...**
- Por último, recurriremos a las **redes sociales** por la gran influencia que suponen en el mundo actual, por ser un medio rápido y que nos permite llegar a clientes de cualquier lugar del mundo.

Respecto a los canales de distribución, contamos con:

- En primer lugar, la **página web**, ya que es una vía rápida, efectiva y al alcance de todos para realizar los pedidos, además de un punto de consulta.
- A **domicilio**, nos encargamos de llevar los productos a una dirección, siempre y cuando se encuentre en un radio de 30 km, **cercana** a nuestro punto de venta, es decir, nuestro almacén.



- Punto de venta por **encargo**, facilitando al cliente la opción de recoger el pedido en el almacén.

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 ofreces. Nuestros canales de venta son:

- La **tienda física**, donde aconsejaremos de manera cercana y personalizada a los clientes a la hora de adquirir nuestros productos.
- En **tiendas asociadas**, que tengan relación con nuestros productos y estos tengan una salida rentable.
- Mediante **telemarketing**, que está basado en llamadas telefónicas para contactar con nuestros clientes comercializando nuestros productos de una forma más directa y personalizada.
- Incluso por medio de Ecommerce o **comercio electrónico**. 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.