



# 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.

Nuestros **canales de comunicación** son:

- Mediante la página web, que pueden utilizar a modo de consulta de información sobre nuestros servicios y buzón de sugerencias.
- Publicidad a través de folletos informativos, tarjetas de contacto, pegatinas, ...
- Finalmente, recurriremos a las redes sociales por su gran aceptación y uso en la sociedad actual, por ser una forma rápida y de gran alcance.
- El trato directo con los clientes de Aguilar de Campoo y entorno que lo soliciten.

Respecto a los **canales de distribución** podemos mencionar:

- Atención en la tienda o a domicilio. Nos acercamos donde estén nuestros clientes para explicar detenidamente nuestro trabajo y favorecer la creación de lazos.
- Nuestra página web, que además de ser un punto de consulta también se utilizará como catálogo de nuestros servicios.

Los **canales de venta** en los que son presentados nuestros servicios y donde el cliente puede ponerse en contacto con nosotros son:

- Mediante telemarketing, que está basado en llamadas telefónicas y, que utilizaremos para contactar con posibles clientes (estableciendo y fidelizando la relación vendedor - consumidor). Es una gran ventaja ya que es una manera de contacto directo y personalizado.