



Canales

Canales de venta

-Directos:

El cliente contará con una tienda online, que incluirá un menú muy intuitivo en el que podrá contemplar información sobre la empresa, sobre el producto y, además, dispondrá del catálogo de productos. El comprador podrá comparar todos los productos que estén en el catálogo, los cuales contarán cada uno con una breve descripción, y una vez decidido el producto podrá ajustar características más concretas como el color del marco o un estampado que quiera añadir. El pago se realizará por Paypal e incluirá los costes de distribución e instalación.

-Indirectos:

Tienda física, que contará con empleados con extensos conocimientos sobre los productos y que aconsejarán en todo lo posible a los clientes.

Canales de distribución

El producto será distribuido por empresas especializadas de transporte subcontratadas, para posteriormente ser instalado por un trabajador de la empresa que acudirá al domicilio. Tanto el



precio del reparto como el de la instalación serán mostrados a la hora de adquirir el producto.

El cliente podrá elegir entre llevar el espejo a su casa en su vehículo o pagar un precio de reparto.

Canales de comunicación

La marca contará con redes sociales de la empresa en las que se mostrarán todas las novedades sobre el producto. Además, nos daremos a conocer a través de diversos carteles publicitarios y anuncios en prensa y televisión.