

CANALES

El principal canal de cara a nuestros clientes será nuestra tienda física. Es verdad que al ser una tienda local y no disponer de mucho espacio en él mismo, las redes sociales tomarán un papel importante también.

A través de ellas daremos a conocer todos los nuevos productos que lancemos a la venta, sorteos, ofertas, además de poner en la bibliografía donde nos encontramos.

Esto último será de mucha utilidad para aquellos clientes que quieran conocer personalmente nuestra tienda y ver físicamente nuestros productos.

De cara a nuestro canal de venta, los clientes podrán realizar esta acción o bien a través de la página web de la que dispones y que encontrarán un enlace a través de nuestras redes sociales, en el apartado de bibliografía. O bien podrán hacerlo en nuestra tienda física.

Hay que tener en cuenta que en la página web quizás dispongamos de productos que no se encuentren en nuestra tienda física, por tanto estas situaciones se aclaran adecuadamente al visionar ese artículo para no dar lugar a posibles confusiones.

En cuanto a nuestros canales de distribución, al tener dos canales de venta y por tanto dos opciones de compra, cuando se realice un pedido de manera online al cliente se le darán dos opciones, o bien recogida en tienda, y por tanto venir a nuestra tienda; o por otro lado que el pedido sea enviado a su domicilio, y esto se llevará a cabo a través de empresas de transporte.