

CANALES

Después de escoger los clientes a los que nos vamos a dirigir, debemos elegir la vía de comunicación de nuestra empresa, es decir, cómo vamos a hacer llegar nuestra propuesta de valor y producto a clientes. Tenemos varias opciones:

La primera de todas es INTERNET. Gracias a internet vamos a poder vender nuestro producto desde casa. Uno de los puntos positivos que tiene la venta del producto por internet, aparte de la comodidad, es el feedback que podemos recibir gracias a las redes sociales (ésto lo explicaremos en el apartado de “relaciones con los clientes”). Aparte de esto, podremos llegar a más clientes gracias a la opinión de los compradores de nuestro producto.

También hemos decidido tener nuestro propio almacén donde las empresas podrán venir a comprar nuestro producto (Colores y Materiales). Y más cercanía con los clientes. Gracias a esto tendremos un punto físico donde podrían venir nuestros clientes para resolver sus problemas y comprar nuestro producto.

En resumen, tendremos como canales directos internet y el almacén donde podrán venir a comprar nuestro producto.

