

ESCALAS DE DISTRIBUCION

Hemos decidido que, tras visitas personales iniciales a potenciales clientes para darnos a conocer, el canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con nuestros clientes es a través de Internet, mediante una página web.

El canal que vamos a utilizar para la venta de nuestros muebles y productos es una tienda online. Sin embargo, abriremos la posibilidad de visitas con cita previa al taller en caso de que algún cliente considere imprescindible observar materiales o trabajos de forma presencial.

La distribución y envío a los clientes, los haremos en un principio mediante empresas de transporte y también vamos a darnos de alta en la plataforma de transporte con nuestro logo, pudiendo así utilizar toda la logística que dispone para llevar el producto al cliente además de la confianza que ofrece distribuir l que nos respalda.

Si el volumen de trabajo lo permite o lo exige, quizá resulte conveniente más adelante adquirir un vehículo propio para la empresa, que conllevaría la necesidad de dedicar tiempo al reparto o de contratar a un empleado para realizarlo.