



5. Canales

Comunicación.

Tendríamos dos vías principales; Comerciales en tiendas mostrándoles qué servicio ofrecemos (de manera visual y dinámica a través de una presentación en una tablet).

Distribución:

El envío de productos se realizará de la mano de una empresa logística, con un plan logístico personalizado donde se recogerán los productos en su origen por las mañanas, y se entregarán a las tardes o al día siguiente como tarde. Dividimos en dos las secciones logísticas, una para Vitoria-Gasteiz y otra para Álava. De esta manera se amortiza y aprovecha al máximo el flujo de trabajo y tiempo de entrega de los productos. Dividiendo Vitoria-Gasteiz en cuatro zonas, de modo que habría 4 furgonetas en circulación. Para la provincia completa se haría de la misma manera, pero con más vehículos de reparto una vez esté en funcionamiento la logística de Vitoria-Gasteiz.

*Para los productos frigoríficos, habrá una furgoneta frigorífica específica para estos productos

Venta: -Cómo comprar nuestros productos o servicios.

Como bien sabemos que muchos de nuestros clientes potenciales serán adultos mayores y también de tercera edad, para contactar y contratar nuestros servicios tendríamos redes tradicionales como un número de teléfono y una dirección de e-mail. De otra manera, si ellos lo prefieren, realizaremos una visita al posible cliente vendiéndole en servicio físicamente en el momento. Los clientes más cercanos y familiarizados con la tecnología podrán contratar los servicios a través de la página web, analizando cuál es plan que más le conviene para su negocio o siendo asesorados por Click Manager.

- Número de teléfono fijo y móvil.
- E-mail único de contacto.
- Página Web.
- Físicamente, en el momento.

