

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 principal canal de venta**, los clientes podrán realizar esta acción o bien a través de la **página web** de la que disponen 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.