

CANALES

Analizaremos las distintas formas de distribución que están a nuestra disposición. Las formas con las que podremos distribuir son:

- **Canales de distribución directos:**

Principalmente la idea es venderlas online, sin intermediarios, directamente desde nuestra página web, donde podrán acceder por nuestra cuenta de instagram. Nuestro producto será mediante envío a domicilio por correos.

- **Canal de distribución indirectos:**

Representante comercial y colaboraciones con otras empresas que estén interesados en comercializar o distribuir con nosotros.

Los canales de comunicación:

Al elegir el canal más conveniente pensamos que las redes sociales mediante los anuncios de publicidad que nos salen cuando navegamos finalmente pueden ser las más favorables y rápidas, pero también añadirle canales más comunes como las tarjetas de visita donde pueden acumular sus compras y llevarse una promoción. Con eso conseguiremos un buen canal de comunicación.

También deberemos evaluar cuál es nuestro público y saber porque redes sociales son las que se mueven y publicitarnos más por ellas que creemos más convenientes según nuestro público.

Podremos hacer videos explicativos de forma clara, rápida y sencilla para el mensaje al cliente y de esta forma entienda mejor el producto y la forma de usarlo.

En la venta online pondremos nuestro propio chat para resolver cualquier duda, incluso un teléfono para ser más rápidos y aclarar de forma que nos adaptemos a cualquier persona.