

## 6.CANALES

a). Tenemos unas vías de comunicación con el cliente directas e indirectas:

-Venta directa mediante un establecimiento físico(vivero), donde puedes comprar directamente lo que necesites.  
( [localización](#)).

-Venta indirecta por medio de una página web vía online, donde tenemos un apartado de chat, [gmail](#), [instagram](#) (con mucha frecuencia), [canal de youtube](#), [facebook](#) y [nº de teléfono](#) de empresa para preguntar lo que necesites y poder ver nuestros trabajos en fotos y videos resolviendo cualquier duda.

A medida que vaya creciendo la empresa tendremos más contenido visual y técnico en las plataformas para mostrar todo nuestro potencial a la gente.

-Otro tipo de venta indirecta es mediante nuestra página web facilitando el teléfono de contacto.

-Además tenemos unas tarjetas de visitas que repartimos y proporcionamos en carteles de información por todo el territorio del entorno de empresas y viviendas con terreno de la zona y alrededores.

-Otro método de venta indirecta es mediante contactos y amistades de los trabajadores que tenemos en la empresa recomendando nuestros productos.

-Por último disponemos de una tienda física portable (tipo mercadillo ambulante) para realizar venta directa de nuestros productos en fechas señaladas y en sitios concretos, (este método de venta es directa).