

MODELO CANVAS – CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANALES DE COMUNICACIÓN

Principalmente, crearemos una página web en la que pondrán consultar precios, información sobre las características del producto, teléfonos y medios de contacto para resolver dudas. De este modo llegamos a empresas distribuidoras y a compradores particulares que quieran nuestro teclado para su ordenador.

Además, nosotros nos pondremos en contacto y explicaremos nuestro producto a empresas dedicadas a la fabricación y distribución de ordenadores y portátiles para darnos a conocer entre ellas y llegar a un acuerdo para que implementen nuestro producto en los ordenadores con los que comercializan.



Crearemos un perfil de nuestra empresa, Teclatac, S.L.S en diversas redes sociales como Instagram, Twitter y Facebook para llegar de una forma más rápida y cercana a nuestros posibles clientes. A través de estas redes sociales también podrán solucionar sus dudas.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Haremos llegar los productos a través de una persona contratada por nuestra empresa para que cada lunes haga un viaje entregando los pedidos realizados a su lugar de destino.

En un futuro, cuando la empresa sea conocida y aumente la demanda de forma que no podamos hacer frente a la entrega de los pedidos se contratarán a más personas para distribuir los teclados por todo el país haciendo dos entregas por semana, los lunes y los jueves.

Para hacer envíos fuera de la península contrataremos a una empresa que los haga llegar a las Islas Baleares y las Canarias.

Si la empresa llega a vender en el mercado internacional también se contratará a una empresa que se haga cargo de las entregas a otros países.

