

Canales de distribución y comunicaciones

Expansión al mercado

Desde nuestra gestoría de fincas hemos decidido expandirnos mediante canales indirectos.

Al tener una empresa en la cual genera una serie de trabajos para las empresas que decidan estar dentro de nuestro proyecto, nuestros propios consumidores en forma de tienda que ofrece ayudar a la comunidad correspondiente, ellos serán de darnos la publicidad mediante la portación de una pegatina en el escaparate de su empresa y en cada pedido correspondiente.

Como ya bien hace la empresa de administración floral más grande de España, haremos que las empresas que obtengan el trabajo a partir de nuestra página web tengan que portar el logo. Mediante esto captamos nuevos clientes que a su vez hará que la empresa entre en auge empezando una cadena alimentaria en la que nuestra empresa sacará grandes beneficios.

Sobre el método de los canales directos creemos que sería una inversión de dinero grande en proporción con lo que nos daría de beneficios es decir, creemos que en proporción a la ganancia el método de canales indirectos que vamos a utilizar nos va a dar ganancias rápidas con un precio muy bajo en comparación con las directas. Evidentemente, hay que destacar el método de canales asociados pero en este caso creemos que es muy eficaz a la hora de captar consumidores pero nuestra empresa consta de “pequeños” negocios que intentan crecer en el sector online y aprovecha nuestra página web para beneficiarse y tener más trabajo, por eso mismo creemos que apostar por la publicidad de una tienda ya reconocida sería muy buena a nivel de captación de clientes pero no a nivel de la inversión económica que es necesaria ejecutar para atraer a tiendas ya reconocidas nacionalmente.

A la hora de completar el trabajo nosotros facilitaremos la información de la tienda elegida por el cliente para realizar el trabajo pertinente en cada lugar y les pondremos en contacto directo para que ellos ya queden entre ellos y lleguen a un acuerdo. Nosotros nos llevaremos un porcentaje de la ganancia de la tienda el 5%.

Si por algún casual la solución de los problemas de algún cliente son objetos nos pondremos en contacto con el cliente para hacérselo llegar mediante correo, o cualquier empresa de envíos al lugar acordado.





Daiki sika, sama manak