

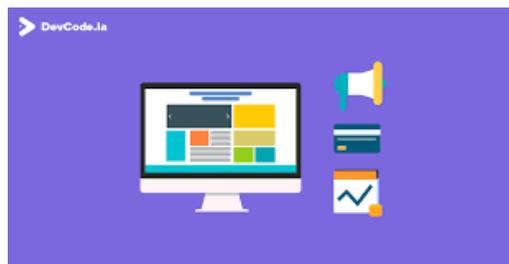
CANALES

Debemos distinguir entre tres tipos de canales distintos: comunicación, distribución y venta. Empezaremos hablando de nuestros canales de comunicación. Para ello hemos considerado la opción de crear una cuenta dedicada a la empresa en alguna red social (probablemente Instagram) para hacer saber a los compradores la existencia de nuestra empresa.



WaGyk_0

- Otra manera de ser reconocidos (como CANAL DE DISTRIBUCIÓN y VENTA) sería a través de una página web. Haríamos una página web especializada en nuestro producto, para tratar de elevar la atención que los clientes tienen en nosotros y en el producto.



- Los clientes examinarán nuestra proposición de valor, por lo que debemos asegurarnos de que el producto puede aportarles realmente el valor evaluado.
- Necesitamos darles a los clientes la posibilidad de comprar nuestro producto. Obviamente los clientes querrán un método

de compra fácil y sencillo. Junto a la compra está la entrega. Hay que darles a los compradores aquello por lo que han pagado. Para ello, organizaremos en el interior de la empresa una sección para la entrega a domicilio.

- Luego viene la post-venta, que es la parte de la atención al cliente que reúne todas las estrategias pensadas y trabajadas para mejorar la experiencia del cliente después de la compra. Es una manera de fidelizar a los clientes y de mantener una relación duradera.



CANAL DIRECTO: Una tienda física, ya sea propia o asociada con alguna empresa sería también una buena manera de ser reconocido por la calle y de dar la oportunidad de que el producto pueda ser inspeccionado antes de ser comprado. Estaría bien gestionarlo desde la propia tienda y poder hacer una inauguración interesante para atraer más clientes.