

Canales

- Los canales de Comunicación.
 - En la página web tendríamos un chat que saltaría nada más entrar y la cual preguntaría, “¿Necesitas ayuda?” y que a su vez, pondría un link que llevaría a un vídeo y el cual sería una explicación breve de todos los apartados, de quiénes somos y la manera de comprar.
 - Servicio al cliente sería un must. El número y la disposición de este estaría en lo más visible de la página, para que no hubiera ningún tipo de malentendido o pérdida de oportunidad de crear a un nuevo cliente fiel.
 - Redes sociales. Nuestro instagram, YT y TikTok estarán siempre ahí para seguir siempre las nuevas tendencias y, por supuesto, para darle voz a nuestros clientes, pero siempre, en un ámbito ecológico y concienciado.

- Los canales de Distribución.
 - Correos como transporte para que distribuyan el producto por toda España.
 - Internacionalmente, trabajaríamos con UPS conocido por su buen seguimiento y la rapidez de las devoluciones.

- Y los canales de venta.

En un principio nos centraremos en la página web. Una vez conseguidos los objetivos, invertiremos en el alquiler donde podríamos llevar a cabo la venta de productos física.

Recursos claves.

- La percepción.

- La evaluación

- La compra.

Los productos tendrán que ser comprados en el exterior, por lo que x

- La entrega.

Nuestra página web consta de una notificación la cual pregunta la experiencia vivida con cada pedido. Por ello, solo será necesario meter el código del pedido y tendremos en cuenta cada pedido para un mejor desarrollo de la empresa.

- La post-venta