

CANALES

Los canales son los medios que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con nuestros clientes con el propósito de dar a conocer la propuesta de valor, distribuirla en el mercado y concretar su venta. Para esto, hemos investigado los caminos más cortos y eficaces para que nuestra propuesta de valor llegue a los segmentos de clientes deseados.

El canal directo más importante de nuestra empresa son las redes sociales. Los canales directos son los puntos de contacto propios de nuestro negocio con los que nos conectamos al cliente. Por lo general, son canales que generan mayores beneficios al negocio al pertenecer directamente a la empresa. Consideramos que las redes sociales son el canal más eficaz y corto para llegar a nuestros clientes, informar sobre las características de nuestros productos, las propuestas de valor, etc. debido a que la mayor parte de la población. Lo hacemos mediante el uso de aplicaciones como Instagram, Tik Tok y Twitter, que cada vez son más populares entre los jóvenes de hoy en día y por lo tanto un medio muy eficaz para informarles.

Otro de los canales directos más importantes es la página web. A través de este canal, nos ponemos en contacto con nuestros clientes o aquellas personas interesadas en conocer nuestra empresa o nuestros productos. Además, se trata de uno de nuestros canales de venta, ya que una gran parte de nuestras ventas se realizan online, es decir, mediante la web.

Además de la web, otro de nuestros canales de venta es la red de tiendas. En estas tiendas físicas, nuestros clientes tendrán tanto acceso a la compra de los productos como al conocimiento de la información que deseen.

Otro canal directo esencial es la promoción. Contratamos diferentes compañías para promocionar nuestros productos mediante mensajes persuasivos. Lo hacemos a través de los periódicos, revistas, agencias de marketing y otras redes de distribución.

