

Canales:

En nuestra empresa tenemos varias formas de llegar a comunicarnos con nuestros clientes. Desde nuestro Instagram, de vez en cuando pedimos a nuestros seguidores que nos hagan preguntas. Nos pueden preguntar cualquier cosa que quieran saber sobre la empresa o novedades que vayan a haber. Esto nos proporciona información sobre peticiones que los consumidores tengan para poder trabajar en ellas, a la vez que nos aporta un feedback para saber si estamos trabajando correctamente y si nuestros clientes están a gusto con nosotros. Por otro lado, tenemos un correo electrónico donde también nos pueden contactar por ejemplo si tienen cualquier tipo de problema o pregunta cómo puede llegar a ser el tema del tallaje.

En cuanto a nuestros modos de distribución, desde CyclismXHome hemos decidido distribuir nuestros productos mediante la empresa `Decathlon` ya que gracias a este intermediario podemos hacer más conocida nuestra marca. Esto es debido a que tiene un mayor número de clientes que pueden empezar a conocer nuestra empresa. El hecho de vender nuestros productos aquí también es para que los compradores puedan comprobar la calidad de los productos por ellos mismos. Puesto que la venta se incentiva cuando el comprador puede tocar y ver los productos. Una de las desventajas es que al venderle nuestros productos a Decathlon, este precio debe de ser menor ya que como es lógico, quieren sacar beneficio por dejarnos vender en sus tiendas. Asimismo, tenemos otra manera de distribuir nuestros productos que es a través de nuestra página web. Esto permite una compra más rápida. Todo el dinero de las compras que se realizan a través de esta, es para la empresa por lo que nos beneficiamos más.

A pesar de esto, no descartamos en un futuro establecer una tienda física donde pudiésemos continuar con nuestro negocio de una manera más cercana al comprador, de forma directa y sin intermediarios.
