

GRUPO 2: Tania, Imane, Carla, Kenza, M^oLourdes.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

¿Cómo vamos a hacer para que nuestro producto/servicio llegue a nuestros clientes?

Lo que vamos a hacer para que nuestro producto llegue a nuestros clientes es a través de canales.

Los canales son puntos de contacto con el cliente

En nuestro caso, como somos una empresa online lo haremos a través de internet con una página web.

los canales son puntos de contacto con el cliente y se componen en CINCO fases, que son

- La percepción
- La evaluación
- La compra
- La entrega
- La post-venta

NOSOTRAS COMO EMPRESA LOS CANALES QUE USARÍAMOS

Nosotras como empresa online que somos, lo que haremos es utilizar canales para contactar con nuestros clientes, intentando que el producto que ofrecemos se perciba de la mejor manera posible, tenemos en cuenta que nuestro producto no va a ser necesario para todo el mundo, pero hay una gran cantidad de personas que si le es necesario y que lo podrían comprar. Por lo tanto, nuestro principal objetivo es llamar la atención de esos clientes (mujeres musulmanas, hindúes) estas son nuestras principales y posibles clientes, que son de las que hay más en nuestro territorio y tienen escasez de hijab; pero también podemos contar con jainas y sijes que hay cantidad pero no tanta como musulmanas e hindúes.

Después de llamar la atención a este tipo de clientes, lo que haremos es intentar que lo compren obviamente, de manera que tendremos que transmitir que es barato y de muy buena calidad, de hecho, como es un territorio donde no se vende este tipo de producto y lo tienen que importar de otros lugares del mundo lo tendremos más fácil.

Nuestro segundo objetivo será que tengan buena evaluación del producto, para que sea vendido.

Si lo conseguimos vender, le enviaremos la entrega lo más rápido posible y en las mejores condiciones, así tener contenta a la clienta y satisfecha por haber hecho una compra a nuestra empresa.

el envío se haría a través de envíos nacionales o por mensajería

además que sería una distribución indirecta porque no somos una propia tienda, sino que sería a través de intermediarios como pequeñas tiendas

Y nosotras tendremos la obligación de seguir manteniendo el contacto con la clienta para tener clientes seguros, posibles otras compras y nuevas porque un cliente satisfecho con su compra son todo beneficios.

Puede hacer que nuestra empresa crezca más porque ellas son las que se encargaría de hablar sobre el producto, de donde lo han comprado y nos podrían hacer "publicidad" gratis, por lo tanto, si las clientas son felices nosotras somos más felices.