

- **Canales de distribución directos e indirectos**
- **Canal de comunicación**
- **Canales de venta**

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

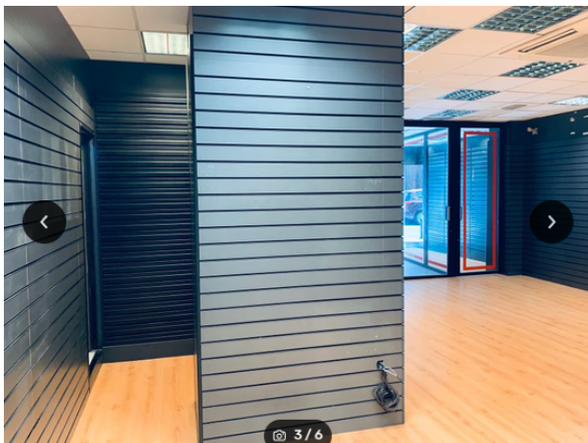
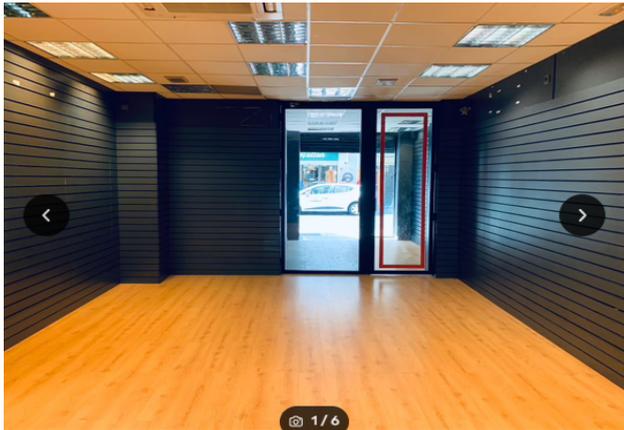
- **Canal de distribución (Directo o indirecto)**
 - En primer lugar, nuestro canal predominante sería un canal directo el cual sería la tienda física que pretendemos colocar en pleno centro de Valencia. En ella tendremos la mercancía a la vista del cliente y facilitamos la compra de varias marcas en un mismo establecimiento, es decir, un market place físico.
 - Por otra parte, a la hora de hacer llegar el producto al cliente mediante un pedido online de nuestra página web, estaríamos hablando de un canal indirecto
 - Canal indirecto: la empresa DHL se encarga de llevar los productos que se comercializan hasta las manos de nuestros clientes.
Funciones de nuestro intermediario:
 - Almacenamiento, manipulación y distribución de mercancías
DHL proporciona la mano de obra, la experiencia y el trabajo duro que hacen falta para asegurarnos de que todo lo que entra y sale de los almacenes lo haga rápidamente y de forma correcta.
 - Transporte de mercancías
Hace falta un equipo amplio y dedicado para asegurarse de que todas y cada una de las entregas lleguen al lugar correcto y a la hora correcta, una y otra vez.

Características del local:

Calle Roger de Lauria 11

Precio:2500€

90 m



- **Canales de comunicación:**

Los canales de comunicación que empleamos para llegar a nuestros clientes son a través de **redes sociales**, repartimos **flyers** con promociones de nuestra página web por el centro de la ciudad, todas nuestras formas de publicitar nuestros

productos están enfocadas a que el cliente perciba que nuestra empresa tiene un espíritu de juventud y que está metida dentro de la moda urbana.

También hacemos promociones temporales, como por ejemplo, si un cliente trae a 3 clientes nuevos le hacemos un pequeño descuento ya que sabemos que muchas veces la gente joven va a comprar con sus amigos y muchas veces los acompañantes también acaban comprando.

Una vez que nuestro cliente ya conoce nuestra empresa y se ha registrado en nuestra página web le mandaremos correos con los productos que tenemos nuevos, rebajados y sus posibles personalizaciones además de descuentos personalizados para cada cliente con el objetivo de captar y fidelizar clientes.

En la **tienda física** nuestros empleados se encargan de publicitar los productos disponibles e informar al cliente de las características de los mismos, también del servicio de personalización de nuestra marca.

- **Maneras de llegar al cliente:**

- **Redes sociales:** Mediante las plataformas más conocidas actualmente por los consumidores de contenido y usuarios de redes sociales, ofreceremos nuestros productos y promociones al cliente para que tenga al alcance de su mano todo nuestro genuino catálogo textil. En nuestro perfil de Instagram y de TikTok el consumidor obtendrá una idea previa de compra así como posible información de descuentos ligados a cada producto. También tenemos pensados una serie de sorteos esperando sponsorización, todo ello pensado para premiar a nuestros fieles seguidores.
- **Folleto:** contamos con una serie de flyers promocionando nuestro establecimiento. Entre ellos habrá un número determinado de flyers premiados con un código QR el cual dirigirá directamente a un descuento del 15
- **Página web:** nuestro establecimiento contará con un marketplace web en el cual nuestro cliente podrá adquirir su producto sin tener que pisar la tienda. Podrá elegir entre 3 modalidades de envío pudiendo así ajustarse a la que mejor encaje con sus circunstancias personales y horarios. Estos serán recogidos en tienda, totalmente gratuitos para el cliente, en segundo lugar entrega a domicilio, en pedidos superiores a

60 euros se realizará de forma gratuita. Por último ofrecemos puntos de recogida en los cuales entregaremos el producto para que el cliente lo recoja de forma segura cuando así lo precise.

**SCREENSHOTS
ONLINE.**

- **Canal**
Los canales
tienda física
prendas y m
profesionales
web y tambie
Como tercera
El producto y
brindando fle
en su domicil



LACE

web y
ad de
andes
con la
enda.
net` e
midor
anece