

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

	<p>Índice:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los canales de venta. 2. Los canales de comunicación. 3. Los canales de distribución.
---	--

LANZAMIENTO MALETA DE CORCHO

KÖRK




PLÁSTICO CORCHO RECICLADO

INFÓRMATE E INVESTIGA EN NUESTRAS REDES

 @KORK_ES

 @KORK ESPAÑA

1. LOS CANALES DE VENTA

- Utilizamos un canal directo ya que vamos a vender a través de nuestra tienda online donde estarán nuestros productos disponibles, pondrá información sobre los productos que utilizamos, el proceso por los que pasan nuestros productos, apartado de comentarios y en un futuro nuestras novedades.

KÖRK

INICIO CONTACTO QUÉ OFRECE? QUIEN ES KÖRK?

QUIEN ES KÖRK?

enero 2022

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Estadísticas del blog

INFORMACIÓN SOBRE MALETAS DE CORCHO RECICLADO

Buscar

EN BUSCA Y CAPTURA

ESTA MALETA QUE VEIS EN LA IMAGEN SE BUSCA POR SER POSIBLEMENTE LA MEJOR MALETA DEL MUNDO SI LA VEIS CONTACTAR CON NOSOTROS

@KORK_ES @KORK ESPAÑA

<https://grupokork.wordpress.com/>

- Por otra parte, utilizaremos el canal indirecto, ya que vendemos en tiendas multimarca, tanto en tiendas físicas, relacionadas con maletas (en Valencia) como por internet, Amazon. Gracias a la globalización llegaremos a nuestro público objetivo de forma más rápida ofreciendo diferentes formas de venta y abarcando más zonas, al ser la aplicación amazon número uno en ventas online.

2. CANALES DE COMUNICACIÓN.



Canales de comunicación son el soporte mediante el cual se transmite el mensaje desde KÖRK al cliente.

Uno de los canales que utilizaremos será E-mail, con el cual nos pondremos en contacto con nuestros clientes.

El e-mail es una de las herramientas más simples y eficaces de comunicación entre empresa y consumidor.

La mejor idea para nosotros por el bajo coste que supone.

Este proceso facilita la vida de la empresa y de los consumidores, puesto que los e-mails recibidos pasan por una clasificación y llegan directamente a los sectores responsables, posibilitando una respuesta más rápida frente a los deseos del cliente.

Otro de los canales será la WEB a través de ofertas y promociones de descuento como un 10% si se dan de alta. (descuentos por suscripción).

KÖRK utiliza **las redes sociales**:

- Usaremos las plataformas principales que nos hacen llegar a nuestro público objetivo: Instagram y Facebook.
- En las dos redes sociales publicaremos el mismo contenido pero para dos grupos diferentes **desarrollaremos promociones de ventas mediante sorteos, ofertas, etc.**

A parte de utilizar las redes para darnos a conocer y llamar la atención, organizaremos un **flashmob como estrategia de streetmarketing**.

Consiste en una acción organizada en la que un grupo de personas se reúnen en un espacio público, realiza algo inusual y a continuación se difunde rápidamente por las redes sociales.

Nuestra acción se realizará en el aeropuerto de Valencia y en la estación de tren, Joaquín Sorolla, ya que son dos instalaciones muy transitadas y muy demandadas por viajes largos e intensos donde es habitual que los viajeros lleven maletas.

El flashmob consistirá en realizar una representación musical, denominada Batucada, en la que utilizaremos como instrumentos nuestras maletas de corcho (que llevarán el logo de la empresa y un código QR en el que podrán encontrar información sobre esta) y unos palos de madera para interpretar diversos estilos musicales, los cuales todas aquellas personas que estén alrededor no podrán evitar oírlo.

Estas representaciones las interpretarán dos grupos de percusionistas altamente cualificados, los cuales entre audición y audición repartirán folletos publicitarios con descuentos y ofertas en todos nuestros productos.

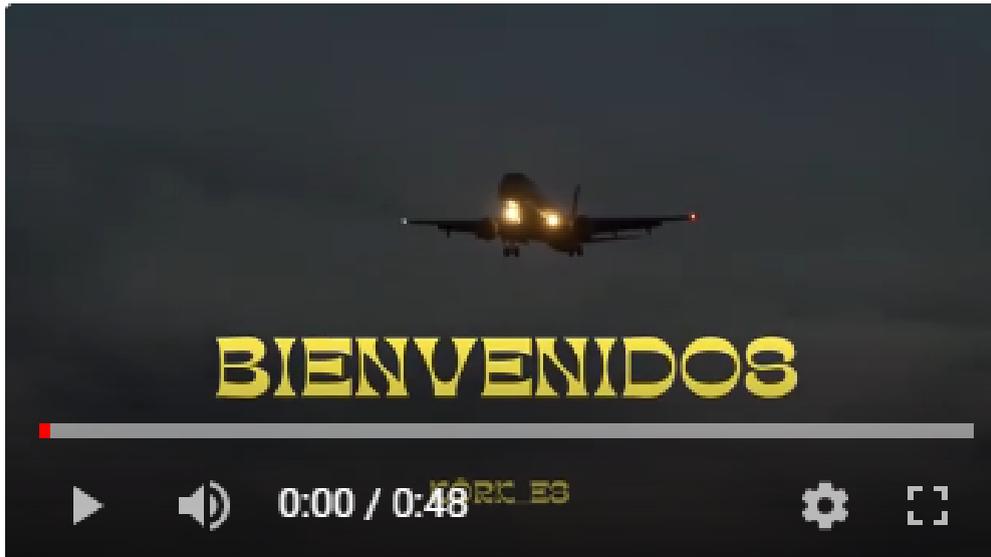
Y por último, y lo más importante, queremos recalcar que el objetivo principal de este flashmob es, la **RESISTENCIA** y la **PERSISTENCIA** a todos los golpes que pueden soportar nuestras maletas.



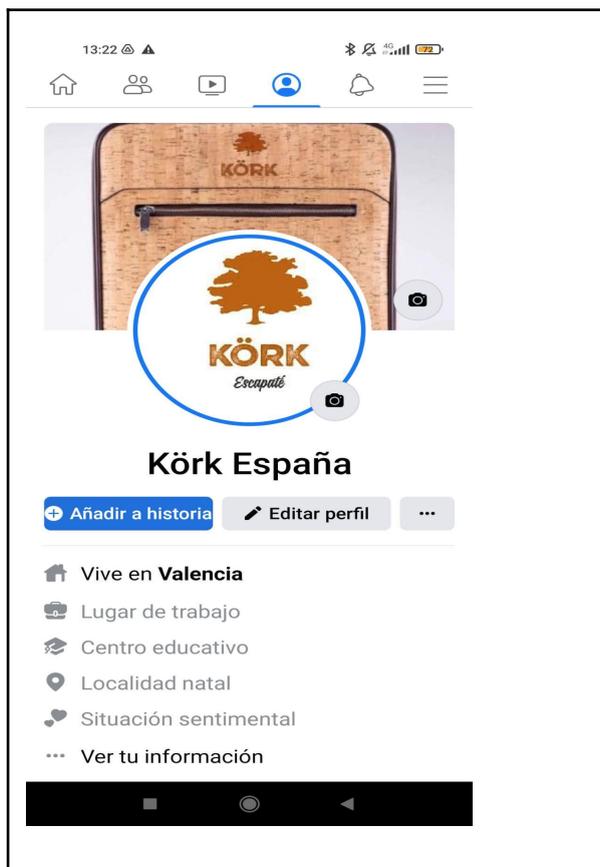
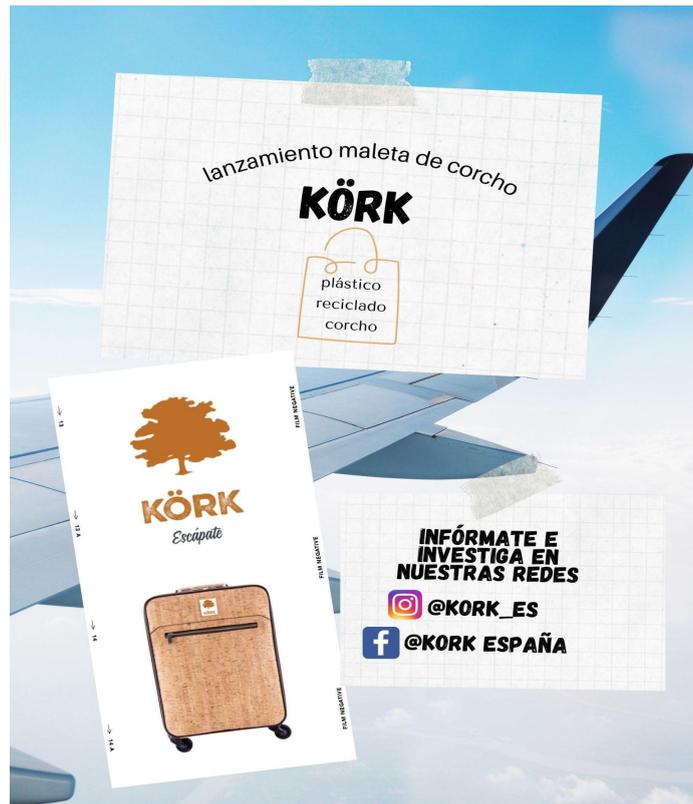
Video corporativo:

Enlace: ANUNCIO KÖRK

<https://youtu.be/7lbqeP2aYOs>



<p>13:17 4G</p> <p>kork_es +9</p> <p>KÖRK Empresa Española de maletas de corcho reciclado</p> <p>1 Publicación 57 Seguidores 0 Siguiendo</p> <p>Editar perfil</p> <p>Descubrir personas</p> <p>Encuentra a más personas a las...</p> <p>Ver todo</p> <p>Grid, Video, Profile icons</p> <p>Home, Search, Post, Shop, Profile icons</p>	<p><u>Instagram:</u> @kork_es</p>  <p>Con Instagram llegamos a un porcentaje elevado de público objetivo. Es una herramienta para darnos a conocer, a través de stories, publicaciones y en un futuro hacer sorteos.</p>
---	---



Facebook: Körk España



Nos centraremos en dar información a nuestros clientes sobre nuestros productos , que dejen comentarios sobre nuestras maletas.

3. LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los **canales de distribución** de una empresa no son un mero despliegue de medios a través de los cuales se transmite el producto, sino que **son parte de una estrategia de vinculación de nuestros productos con el cliente final**.

Distribuimos en tiendas multimarcas y en plataformas como Amazon, en tiendas físicas de maletas, y a través de nuestra página web (<https://grupokork.wordpress.com/>).

Contaremos con una de las mejores empresas de transporte. MRW con el plan de Bussines (desde 25-500 envíos mes) funciona de la siguiente manera: cuando en nuestra página web nos compren una maleta, nosotros procederemos a embalarla y cada miércoles y viernes pasa MRW para recoger envíos y nosotros le damos el paquete al MRW y le ponemos la dirección de destino, MRW se encarga de recoger el paquete y enviarlo a el destino.

A través de vía SMS confirmaremos que el envío ha sido entregado y recibido por nuestro cliente.