

Canales



Para tener una buena comunicación con los clientes habrá que respetar las cinco fases de las que se compone un canal. La primera, la percepción, es decir, cómo conseguimos que nuestros clientes nos conozcan, en nuestro caso a través de las redes sociales, creando una página en facebook, instagram e incluso tiktok. En segundo lugar, la evaluación, una vez nuestros clientes hayan conocido nuestra proposición de valor, harán una valoración, juzgando dicho proyecto. En tercer lugar, la compra, si nuestros clientes quedan satisfechos en la evaluación, procederán a comprar nuestro producto, para ellos dispondremos de varios sitios de compra: nuestra propia página web, colaboraremos con distintas empresas como amazon, diversas tiendas de deporte (decathlon) y electrónica (media markt, fnac), también nuestro producto estará a la venta en múltiples carreras/maratonés, donde dispondremos un stand. Lo siguiente es la distribución, el cliente podrá obtener su producto de dos formas, si lo compra vía online, lo recibirá en su casa mediante el envío a domicilio, o si lo adquiere en una tienda física y hay stock, lo obtendrá en el momento. Por otro lado, la postventa, de la cual se encargará una de nosotras, los clientes podrán contactar con nosotros en cualquier caso gracias al teléfono de atención al cliente que facilitaremos en nuestra página web o escribiendo un correo electrónico, facilitado también en la web o dirigiéndose a nuestras redes sociales.