

CANALES

Los canales hacen referencia a cómo se comunica la empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar la propuesta de valor. Se distinguen varios tipos de canales:

CANALES DE COMUNICACIÓN

En la actualidad existen diversas formas de darnos a conocer y que conozcan nuestra empresa y lo que hacemos, puesto que es un producto que va a ofrecer la compra de manera presencial en tienda y que tiene servicios para utilizarlo virtual, optamos por los siguientes canales, que creemos que mejor se adaptan:

- Email.
- Chat online
- Aplicaciones/Redes sociales en los que la compañía disponga de un perfil corporativo (Twitter, Instagram, Facebook...)
- Anuncios virtuales y físicos.
- Charlas para padres en colegios y ancianos en centros de salud.

Existen multitud de formas, pero creemos que estas podrían ser las más eficientes para nosotros, según cómo evolucione seguiremos con estas prácticas o habrá que modificarlas, adaptando a los resultados esperados.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Nos hemos decantado por una serie de empresas que son conocidas en el ámbito tecnológico, cuando pensamos en adquirir un producto nuestra mente suele pensar directamente en empresas como las que vamos a hablar más adelante, porque se pueden considerar líderes en tecnología y asesoramiento satisfactorio.

✓ **MediaMarkt**

Tiene una fuerte implantación en España, disponiendo de 77 tiendas físicas más tienda online. Sus campañas publicitarias son agresivas consiguiendo el objetivo de que mucha parte del público haga las compras en sus tiendas.

Ante las múltiples ventajas que pueden ofrecer, las más destacables para nosotros son:



- Si realizan la compra online y no quieren esperar al reparto a domicilio pueden tener al momento o en cuestión de horas la recogida en tienda, porque MediaMarkt tiene sus tiendas en ubicaciones estratégicas para siempre tener un producto o similar cerca.
- Ofertas y promociones interesantes, se puede decir que es una de sus grandes ventajas operativas es que puede tener una gran capacidad para almacenar, con ello conseguirá que al tener grandes cantidades de producto pueda venderlo a un precio más competitivo.

✓ **Fnac**

Es un gran distribuidor de diversos productos en España y podremos distribuir a otros países gracias a su fuerte presencia en Francia, Portugal, Brasil, Bélgica, ...

Por medio de MarketPlace Fnac.com podemos vender los productos seamos vendedores individuales o profesionales.

Poner a disposición los productos en esta empresa significa que millones de personas de manera internacional, podrá comprarlos.

Podemos obtener ventajas como:

- Con el porcentaje de visitas que tienen Fnac de diversos países, conseguiremos que tengan una mayor visibilidad y ventas.
- Nosotros establecemos los precios y condiciones de envío.
- El pago será totalmente seguro por ambas partes (parte de los clientes y nuestra como vendedores), los pagos se cumplen de forma segura.
- Destacable servicio de atención al cliente, control de calidad, garantizando al usuario que dispondrá de vendedores y productos fiables.



✓ **El Corte Inglés**

Lo elegimos porque su Marketplace parece muy interesante para buscar y aumentar el posicionamiento entre consumidores españoles y sus cifras de compra de media por la población es muy llamativa porque supera a la media de gasto española en Amazon. Sus ventajas más destacadas son:

- Es una empresa considerada de referencia en España que transmite confianza entre consumidores, siendo una de las más



recomendadas entre la población. Esto consigue que tenga éxito el Marketplace, con un buen tráfico y aportando una buena imagen a marcas y productos porque al conocer que está “expuesto” en su tienda da la sensación de que es fiable.

- Permite tener más exposición en localidades nacionales y zonas concretas, y que el Corte Inglés solo nos va a permitir vender productos en la Península.
- Nuestra marca estará situada al lado del logo del Corte Inglés, consiguiendo en los consumidores realizar la confianza de compradores potenciales y leales que ya tenga El Corte Inglés.

✓ **PCComponentes**

Es una tienda online muy potente en España que abarca informática y electrónica y está disponible en España y Portugal. Una de sus características más destacables es que su servicio se considera el mejor, tienen unas condiciones de ventas muy buenas por sus servicios de calidad no habituales. Sus ventajas pueden ser:



- Tendremos un posicionamiento en una web líder en su sector.
- Ampliaremos el territorio de venta.
- El acceso es fácil e intuitivo gracias a que utilizan herramientas optimizadas.
- Ahorraremos costes al utilizar su infraestructura.
- Estableceremos sinergias con otros vendedores por la venta cruzada.
- Ampliaremos la cartera de clientes, consiguiendo un mayor alcance.

CANALES DE VENTA

Utilizaremos los canales de venta físicos en distribuidoras y canal de venta online en las distribuidoras y propios.

- **Punto de venta físico:** Estarán nuestros productos expuestos y un personal especializado informará de los productos a los clientes, explicándole los puntos fuertes de nuestra pulsera y motivos de por qué comprarla.

Los canales de venta online los dividiremos en tres:

- Tienda online: tendremos a disposición de los clientes una tienda online, que actualmente es algo imprescindible. Estará actualizada y tendrá un mantenimiento continuo para que su funcionamiento sea el esperado.

Debe ser rápida para cargar los productos y la navegación, para hacerla cómoda y adaptada al cliente.

- Marketplace: Será por medio de las distribuidoras que se han citado anteriormente (Fnac, El Corte Inglés...), porque vamos a comercializar nuestros productos en plataformas externas.
- Redes sociales: Al estar presente una mayor parte del público en alguna red social podremos conseguir que lo compren por impulso al conocer una necesidad de la que no habían sido antes alertados, es decir, una madre quizá no tiene pensado comprar la pulsera hasta que se da cuenta que puede pasar algo que antes no había meditado, pero al ver la buena oferta y lo que ofrecemos verá que es una compra que sacará el provecho.