

CANALES

Uno de los grandes desafíos de empresas y emprendedores es encontrar el canal de venta ideal para sus productos o servicios.

Nuestra empresa, llega sus elaboraciones a los clientes para concienciarles de la necesidad de pasar de la economía actual a una economía local.

Primero, nuestros canales de comunicación son:

- Principalmente, a través de la tienda física, que es un punto clave de contacto directo con los clientes, posibilitándonos de esta forma, una información más precisa y personalizada, en función de sus necesidades
- Mediante la página web de nuestra empresa, a modo de consulta de información y contacto con la empresa. Es decir, donde podrán conocer nuestra ideas, artículos, y en caso de necesidad, contactar con nosotros para resolver sus dudas o atender sugerencias.
- Incluso, para hacernos conocer y poder aumentar el ámbito de concienciación y, en futuro, crecer en el mercado, nos publicaremos a través de tarjetas de contacto a los compradores, catálogos...
- Finalmente, recurriremos a las redes sociales por su gran aceptación en la sociedad actual, por ser una forma rápida, fiable y que llega a muchos lugares

A su vez, los canales de distribución serán los siguientes:

- El principal punto de distribución será la tienda física
- A domicilio, ya que nos encargaremos, si así solicita, de llevar los productos a una dirección
- Por encargo, es decir, que el cliente puede decidir, si recoger en tienda o a domicilio
- Nuestra pagina online, ya que pasará de ser un catálogo, un punto de consulta, a ser una forma de hacer pedidos online, rápida y efectiva

Nuestros canales de ventas son:

- La tienda física, en la que aconsejaremos de manera cercana y personalizada a los clientes, a la hora de adquirir sus productos
- También, por medio de comercio electrónico.

