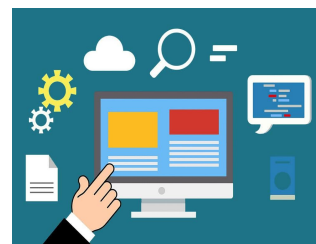


CANALES

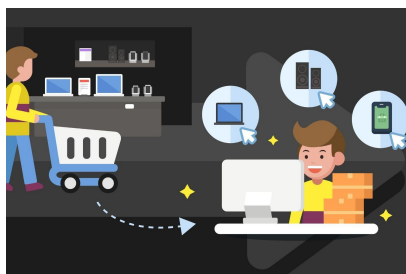
- **Canales de comunicación:**

Para darnos a conocer, necesitaremos establecer canales de comunicación y así poder dar mayor visibilidad a nuestra empresa para hacer llegar nuestra propuesta de valor a los clientes. Los canales de comunicación tienen que llegar a los clientes de una forma visual. Llegaremos a nuestros clientes de forma directa e indirecta; de forma directa a través de Internet, mediante nuestra página web o anuncios de internet, y de forma indirecta, a través de anuncios en periódicos o establecimientos de tiendas asociadas a nuestra empresa como las jugueterías y los colegios, o carteles de información en los escaparates de establecimientos acerca de nuestra empresa.



- **Canales de distribución:**

Los canales de distribución que buscaremos serán aquellos que no necesiten de una gran movilización del producto, para así reducir al máximo posible la contaminación del desplazamiento. En caso de compra



física será un canal indirecto, comenzando por el productor, nuestra empresa, posteriormente darle el producto a una mayorista y finalmente llegar al consumidor.

Mediante la compra online, en cambio, será una distribución directa llegando desde nuestra tienda al hogar del comprador.

- **Canales de venta:**

Los canales de venta serán en puntos de venta de juguetes como las jugueterías, y a través de nuestra página web. Estos canales de venta podrán ser utilizados por todos nuestros clientes.

La venta de nuestros productos en las jugueterías será de forma física, y al hacer uso de nuestra página web, la venta será de forma online, con entrega por correo de forma física, mediante las empresas de transporte de nuestros distribuidores.

