

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES:

- A través de los canales de distribución y las comunicaciones logramos que nuestro proyecto consiga a los segmentos de mercado estimados para hacerles llegar nuestras propuestas de gran valor.
- Para que nuestros productos lleguen a nuestros clientes utilizamos:
- Los canales de comunicación que son el soporte mediante el que se transmiten el mensaje desde el emisor hasta el receptor, (circulares, internet, teléfono, e-mail, SMS, radio, prensa, etc.)
- Los canales de distribución son básicamente el camino seguido en el proceso de comercialización de un producto desde el fabricante hasta el usuario consumidor final.
- Los canales de venta son el punto de contacto entre el cliente y la empresa para entregar un determinado producto.
- Las percepciones que recibiremos dependerán de la cantidad producida y vendida de nuestro producto, que se verá condicionada por la demanda de los clientes.
- La evaluación será comparada y mejorada según la competencia.
- La compra de materias dependerá principalmente de la estimación de la demanda de los productos.
- La entrega de los productos dependerá según si lo obtienes física o virtualmente. Si es virtualmente se transportará mediante una red de transportes en el plazo de establecido.
- Para su obtención de manera física lo podrás obtener en cualquiera de nuestros establecimientos.
- La postventa es importante ya que el cliente tiene que estar satisfecho con su compra y haremos todo lo posible para que eso ocurra. Esto quiere decir que la empresa se hará cargo de cualquier fallo o desperfecto de fabricación, contactando con la persona afectada y corregir dicho hipotético fallo.