

## Canales de distribución y comunicaciones.

A. Los diferentes canales de distribución pueden servir para varios propósitos: reducir el número de intermediarios entre nosotros y nuestros clientes, reducir costes, tener un mejor posicionamiento de su producto en el mercado, etc.

Elegir el canal de distribución adecuado es esencial: puede tener consecuencias en las ventas, los costes de producción y, en general, en la actividad global de nuestra empresa.

Nuestra empresa, destaca los siguientes canales de comunicación que una empresa puede llevar a cabo, para poder llegar a comunicarnos con nuestros clientes:

- **email.**
- **Chat online.**
- **Redes sociales.**
- **SMS.**

Mediante estos tipos de canales, todos nuestros clientes podrán expresar qué, cuándo y cómo necesitarán nuestros productos, para nosotros a través de esas peticiones, empezar a trabajar y poder entregar el producto de la mejor manera posible.

Podemos apreciar que, en este caso, en nuestra empresa la comunicación digital va a ser clave, pero también podemos encontrarnos con otros dos tipos de comunicación: **Comunicación interpersonal y los medios masivos.**

En cuanto a los canales de distribución, al tener un acuerdo con la empresa de “**NACEX**”, tendremos furgonetas a nuestra disposición para poder complacer a todo aquel cliente que pida un envío por internet.



B. Por otra parte, nos encontramos con los canales de distribución, estos pueden ser de diferentes maneras, teniendo en cuenta el camino que queramos escoger:

**Puede ser corto, medio y largo.**

En nuestro caso, lo que hemos decidido ha sido una distribución corta, que nosotros los productores creamos nuestro producto y a raíz de eso, venderlo directamente al consumidor final, que pueden ser: Herbolarios, tiendas de natura. particulares y como no, cualquier cliente que quiera comprar nuestro producto.

Como en esta imagen se refleja, nuestro tipo de canal de distribución es el directo, ya que como bien hemos comentado anteriormente, el producto irá, desde el propio productor al consumidor.

Anteriormente, hemos expresado de qué manera vamos a entregar nuestro producto al consumidor final, a continuación, veremos de qué manera, va a poder llegar nuestro producto al consumidor final.

Los canales de venta que vamos a tener son:

- **Tiendas y los negocios físicos**, para todas aquellas personas de avanzada edad, que no se manejan muy bien con las tecnologías.
- **Plataformas web**, para que los clientes puedan asesorarse y mirar antes de ir a la tienda todos los productos que les beneficien.  
Correos Market es nuestro método principal de venta online y envío.
- **Catálogos**, para que la gente cuando compre se lleve uno y si quiere algo, poder mirarlo ahí para la siguiente vez.
- **Teléfono y mensajería instantánea**, para cualquier consulta que tenga, que nos puedan consultar.

