

Canales

En lo que respecta a los canales para la distribución y venta del activo, hemos decidido que el canal de comunicación más adecuado para ponerse en contacto con los clientes es a través de Internet, mediante una página web. El canal que vamos a utilizar para la venta de nuestro producto es una tienda online. La distribución y envío de los accesorios a los clientes, se harán por correo, mediante empresas de transporte.

Por otra parte, los canales son puntos de contacto con el cliente y se componen de 5 fases: para **la primera fase**, la percepción, esta es la fase de marketing y publicidad. Se trata de cómo nuestra empresa informa a sus clientes sobre la propuesta de valor.

La segunda fase, la evaluación, el cliente evaluará, leerá o utilizará nuestro producto y se formará una opinión al respecto.

La tercera fase sería la compra, este es el proceso de venta e indica el dinero que se intercambia por los bienes y servicios concretos elegidos.

La entrega será **la cuarta fase** y en este momento será cuando se establece la etapa de cumplimiento y define cómo el producto llegará al cliente.

Por último, **la quinta fase** será la de la post-venta y esta etapa proporciona un contacto para que el cliente llame cuando tenga un problema o una pregunta sobre el producto. Cuanto mayor sea el valor del producto, mayor será la probabilidad de que el cliente necesite soporte posventa.