

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La distribución es la actividad económica que liga o enlaza la producción y el consumo, es decir, consiste en poner a disposición del mercado el producto demandado, de forma que se facilite y estimule su adquisición por el consumidor.

En el caso de nuestra empresa, la cadena de distribución con la que contamos consta de un excelente servicio de transporte que se encarga y asegura de llevar nuestras zapatillas del local de fabricación a los locales donde las vendemos. Además, también se encargan de transportar los pedidos a domicilio, y de entregar los lotes de zapatillas que fabricamos para los colaboradores y socios con los que trabajamos. Nos aseguramos de que estos productos lleguen en perfecto estado para asegurar la satisfacción y fiabilidad de nuestros clientes.

Pero esto no sería posible sin los intermediarios que actúan para que el producto termine en manos del consumidor final. Para que nuestro producto llegue a manos de nuestros clientes debe pasar por un canal de distribución. Debe seguir un camino, a través de intermediarios, desde el productor hasta el consumidor. Los distribuidores son una parte fundamental de nuestra empresa ya que sin ellos nuestros productos no se podrían entregar a los clientes.

Una vez nuestros clientes se interesan en nuestro producto, ya sea mediante nuestra página web o los diferentes locales, les ponemos a su alcance la opción de poder resolver todas sus dudas e intereses sobre el producto, para que antes de comprarlo puedan realizar una valoración personal. Si deciden comprarlo, siempre ofrecemos la posibilidad de valorar la experiencia y el producto en nuestra página web, pues así entrelazamos una relación directa con el cliente y sus intereses, por si en un futuro existiese la opción de mejorar nuestro producto.

Por otra parte, los canales de comunicación más empleados en nuestra empresa son la comunicación mediante correo electrónico, Whatsapp, llamadas telefónicas o incluso mediante nuestra página web. De esta manera favorecemos a mantener una relación directa y de confianza con el cliente, además de una comunicación sencilla, rápida y familiar. Tras haber trabajado con todos estos canales, consideramos que lo más afín a lo que queremos lograr con nuestros clientes es la comunicación vía whatsapp, por los diversos motivos que he mencionado anteriormente.

En último lugar, contamos con una página web que presenta todos nuestros servicios, valores éticos y objetivos, para que el cliente más interesado en los principios con los que trabajamos pueda consultarlo siempre que quiera. Nuestra propuesta de valor al cliente se encuentra disponible en este apartado. Queremos que nuestros clientes sepan todas las bases de nuestra empresa y la manera ética en la que trabajamos. El objetivo de esto es que sepan qué están comprando y a qué están favoreciendo o contribuyendo con su compra. El clima de confianza siempre sirve de ayuda y apoyo básico y con este método podremos garantizar una relación de calidad entre nuestra empresa y nuestros clientes.