

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

Los canales de comunicación de Diveresku para alcanzar a los segmentos de mercado que se han establecido y hacerles llegar la propuesta de valor son tanto directos como indirectos, principalmente las redes sociales, las grandes plataformas de venta online y su propia página web.

La empresa tiene las siguientes redes sociales, sirven como canales de comunicación y de venta:

1. Instagram y Facebook

Ambas sirven para mostrar y publicitar el producto, establecer comunicación con los potenciales clientes y venderlo directamente por mensajes directos, o bien por redireccionamiento a la propia web desde la aplicación.

2. Twitter

Esta herramienta sirve para poner al cliente y a los potenciales clientes en contacto con la empresa; así mismo para poder conocer sus opiniones y demandas será muy útil.

3. Tiktok

Es una de las mejores herramientas actualmente para hacer marketing del producto y que llegue a la gente a la que le pueda interesar, debido a que la aplicación tiene un algoritmo que se adapta a las necesidades e intereses de cada persona.

4. LinkedIn

Esta red social profesional permite establecer una red de contactos con personas de empresas, instituciones, organizaciones, etc del ámbito de la dependencia, sirviendo de canal de comunicación más formal y profesional para este tipo de relaciones o alianzas.

Las plataformas online intermediarias elegidas para establecer comunicaciones con los clientes y potenciales clientes, así como para la venta son fundamentalmente Amazon y Aliexpress.

Además de todos estos, Diveresku tiene su propia página web con tienda online para las comunicaciones, venta y atención al cliente, a través de un chatbot. Adicionalmente, dispone de un Whatsapp para atender dudas, consultas y solución de problemas.

Finalmente el canal de distribución y envío de los productos elegidos será por correo, a través de empresas de transporte y paquetería: Seur a nivel nacional y DHL a nivel internacional.