

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Canales de comunicación: Mediante internet, página web, redes sociales, televisión, prensa y online.

Canales de distribución: Desde Tapicerías Aldama que es la empresa que ayuda a la empresa a producir el material que luego se saca a la venta, hasta el consumidor. El distribuidor es Seur, el coste de los envíos serán gratuito por un importe mínimo de compra de 74,99 euros, la entrega en el domicilio tardará unos 15 días a partir de la fecha de la compra, son envíos estándares, si se quiere optar por envíos express tiene un suplemento de 4,99 euros y la entrega tardará unos 5 días.

Canales de venta

Los puntos de contacto que tiene Hilo-Gago con el cliente son Online en la propia página web de Hilo-Gago y en puntos de venta físicos como El Corte Inglés, Zara, Ikea, Amazon. Los canales de venta que utiliza la empresa pueden ser canales de venta propios, a través de su propia página web o canales de venta asociados, que son los puntos de venta.

LA PERCEPCIÓN

Para que los clientes sepan de la existencia de Hilo-Gago, se tiene que elevar la percepción que tienen acerca de la marca, productos y servicios que ofrece Hilo-Gago. Para ello se utilizará la publicidad en redes sociales, página web, televisión y prensa, por otro lado las ofertas.

LA EVALUACIÓN

Los clientes juzgan la proposición de mercado, para dar una buena imagen será fundamental exponer claramente lo que la empresa quiere ofrecer en las páginas web, redes sociales u otras alternativas.

LA COMPRA

Esta se les va a facilitar a los clientes mediante internet o tiendas físicas, cuentan con el reparto a domicilio mediante la empresa de mensajería Seur. También tienen varias opciones de pago ya sea en efectivo, en tarjeta o vía internet.

ENTREGA

Toda la información sobre se entrega al cliente mediante la publicidad en redes sociales y en la página web de la empresa. La entrega del servicio es en el domicilio, o en puntos de venta.

POST-VENTA

Hilo Gago cuenta con un departamento de post-venta el cual va a seguir atendiendo a los clientes, después de la adquisición de su producto, por posibles

necesidades que tengan. La relación empresa cliente no sólo se da para la venta sino para la postventa del producto.

CLASIFICACIÓN DE LOS CANALES

Hilo-Gago escoge un equilibrio para llegar a sus clientes y mostrarles la proposición de valor

Utilizando sus propios canales a través de su propia página web.

Utilizando canales asociados que son los puntos de venta.