

CANALES DE DISTRIBUCION Y COMUNICACION :



La empresa se dará a conocer mediante anuncios publicitarios. Para captar la atención de los clientes, el producto se venderá como algo novedoso para convencer a los consumidores de que es un producto innovador y de gran utilidad para el día a día y que satisface una necesidad existente.

Se utilizará la red de ventas, es decir, dentro de la empresa hay personas encargadas de llevar a cabo todas las tareas relacionadas con la venta y comercialización de sus productos.

Sin duda para toda empresa, es vital tener una organización adecuada de su red de ventas ya que, esto le ayuda a posicionar tanto sus productos como sus marcas dentro del mercado. La estructura de una red de ventas no importa si es grande o pequeña, lo importante es que alcance los objetivos de venta fijados por la empresa.

La empresa se da a conocer mediante anuncios a modo de spam en aplicaciones como videojuegos en los teléfonos móviles.

En televisión, en diferentes canales y en diferentes franjas horarias se da a conocer mediante un anuncio ilustrativo de 30 segundos que se emite en varios canales a lo largo de todo el día y en diferentes horarios.

La empresa ofrece su calendario en varias emisoras de la radio local mediante un anuncio el cual ofrece los productos de la empresa seguido de un hilo musical el cual se acompaña de un slogan breve y pegadizo.

En la vía pública mediante anuncios que se ponen en lugares concurridos como por ejemplo; paradas de autobús, tabloneros publicitarios, etc...

Para finalizar, la empresa se promociona mediante anuncios en las redes sociales. Es un breve anuncio de 20 segundos que aparece de manera intermitente entre las publicaciones y los muros de las redes sociales.

Posteriormente los clientes son quienes hacen el pedido y mediante el personal de distribución llega al domicilio de los clientes.

