

# Canales

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

## Los canales de comunicación:

- Con nuestros **clientes** nos comunicariamos de una forma más cercana a través del gmail, el cual obtendríamos cuando se registren. En caso de olvidar la contraseña del gmail, al inicio también sugerimos que introduzcan el número de teléfono como método de recuperación a través de un SMS (opcional).
- Con nuestros **distribuidores** la comunicación será más profesional. Les informaremos por correo electrónico cuando necesitemos sus servicios y les especificaremos dónde y con qué plazo máximo entregar los productos.

## Los canales de distribución:

- Para **almacenar nuestros productos**, tendremos unos almacenes, los cuales como cualquier otro almacén que se dedique a la logística, estará ordenado alfabéticamente para así encontrar y organizar mejor los productos.
- A la hora de **distribuir los productos** que los clientes hayan comprado, será necesario utilizar los servicios de reparto de una empresa con la que nos hayamos asociado. Con el objetivo de minimizar gastos de transporte, los 5 primeros almacenes se pondrían en las 4 distintas coordenadas geográficas (N,S,E,O) y el sobrante en Madrid.

## Los canales de venta:

- Las ventas se realizarán a través de nuestra aplicación. Los clientes tendrán la opción de comprar en **nuestra tienda propia** o comprar las **prendas de otros clientes**. En ambos casos el proceso se efectuará en el entorno seguro que ofrecerá la app, y si el vendedor es un usuario, este se quedará con un porcentaje de la venta.