

CANALES

Como empresa, sabemos que nos será más difícil conseguir clientes, ya que la competencia ya ha efectuado sus estrategias para hacer llegar su producto a los clientes. Por eso, nuestro objetivo es conseguir la mayor cantidad posible de clientes, y al mismo tiempo conseguir la fiabilidad de ellos. Para poder llegar al mercado, e instalarnos más fácilmente, utilizaremos varias técnicas para darnos a conocer y poder realizar nuestra penetración en el mercado.

- Desarrollaremos un plan de marketing y publicidad, con el que trataremos de hacer llegar nuestros productos a los clientes, y asimismo, intentar conseguir tanta cantidad de clientes como las empresas ya pertenecientes al mercado.
- Mediante nuestra página web, nos gustaría dar a conocer más nuestra marca, además de ofrecer a nuestros clientes una mejor descripción de los productos que ofrecemos, así como diversas maneras en las que los clientes pueden comunicarse con nosotros.
- Acudiremos a cualquier tipo de feria o evento relacionado con el sector para publicitar nuestros productos y conocer mejor a la competencia. De esta manera, conseguiremos nuevas relaciones con empresas relacionadas en el sector, y de alguna manera, encontraremos mejores métodos que las demás empresas utilizan para publicitarse.

Las estrategias de distribución y comunicación que desarrollaremos tienen varios objetivos, y cumplen varias funciones, pero los objetivos que nosotros buscamos son los siguientes:

- Posicionar nuestro producto en un lugar en el que los clientes consideren más adecuado, de modo que nos elijan por encima de la competencia.
- Actúan como fuerzas de ventas de la empresa, ya que harán llegar nuestro producto a más personas.
- Desarrollan estrategias de comunicación favorables para la empresa, que ayuden a aumentar y facilitar la cantidad de ventas.
- Los canales de comunicación nos ayudan a conocer mejor a los clientes y a los competidores, de tal modo que en un tiempo nos ayudará a desarrollar diferentes estrategias de comunicación.

Además de todos esos objetivos, nuestro objetivo principal es que el proceso de venta no termine en el momento en el que el cliente recibe el producto, sino que buscamos una fidelidad de parte del cliente, y que en un futuro, a la hora de elegir un producto nos tenga como prioridad ante otras marcas de la competencia. Además, para mejorar las relaciones entre la empresa y los clientes, tendremos varias líneas de contacto con los clientes, para así atender a

los clientes siempre que podamos y resolverles cualquier duda que puedan tener en cuanto a nuestros productos o nuestra empresa.

Para el envío y la entrega de los productos, utilizaremos un packaging específico para cada producto, dependiendo de su forma y de su tamaño. Además, tendremos en cuenta la fragilidad de los productos, y empaquetamos los productos de modo que no puedan sufrir ningún daño durante el viaje. Asimismo, el packaging de la caja contará con una pequeña publicidad de la empresa, parecido a una caja personalizada de la empresa.



Contaremos con un servicio de entrega propio en el País Vasco, en el que los clientes tendrán la opción de acceder a un servicio de montaje del producto. Para los envíos que no pertenezcan a esta zona, contrataremos un servicio externo (la empresa SEUR) que nos ayudará a cumplir con ese servicio.



La empresa externa que contrataremos para poder repartir nuestros productos por todo España será Seur. Ya que nosotros solo podremos repartir en el País Vasco por nuestros propios medios, tendremos que contratar un servicio externo para aquellos clientes que hagan pedidos desde otras partes de España.

Al ser entregas en el mismo país, no tendremos ningún obstáculo como los aranceles o unos impuestos especiales, pero sí que tendremos más dificultades que las empresas que ya están instaladas en el mercado, y tendremos que desarrollar diferentes estrategias para instalarnos mejor en el mercado.

En cuanto a los canales de distribución, utilizaremos los canales de comunicación directo e indirecto, ya que los clientes tendrán acceso a nuestros productos de diferentes maneras. Con el canal de comunicación directo, los clientes tendrán acceso a comprar nuestro producto tanto en la tienda, que está situada en la misma fábrica, como en nuestra página web. Al pedir en la página web, los clientes tendrán que afrontar con el tiempo de espera mientras la entrega del producto.

Con el canal de distribución indirecto, nuestros productos se venden y se comercializan mediante intermediarios. Dentro de este canal tenemos una afiliación con empresas como El Corte Inglés o Leroy Merlin, que nos permiten tener en venta nuestros productos en sus tiendas o páginas web. Además, esto nos ayuda a darnos a conocer en otro tipo de clientela, y de alguna manera ganar más clientes y fidelidad.