

## CANALES: “VISTZOOM”

“Vistzoom” se caracteriza por su gran variedad de canales para presentar la propuesta de valor a nuestros clientes. Hemos decidido combinar indistintamente canales asociados con los nuestros propios, con el fin de poder obtener las mayores ventajas de ambas opciones. Empleamos indistintamente canales directos (como nuestra propia web online dónde se podrán adquirir las gafas) e indirectos (puntos de venta del producto dentro de cadenas de ópticas referentes como Visionlab).

### CANALES DE COMUNICACIÓN

En “Vistzoom” damos suma importancia a desarrollar una relación estrecha y cercana con todos nuestros clientes. Además, entendemos que el mundo que nos rodea está llevando a cabo una revolución tecnológica y debemos adaptarnos a esta. Por eso mismo, nos gustaría tener muy presente en nuestra marca el uso de diferentes redes sociales como Twitter, Instagram o Facebook y emplearlas para llevar a cabo campañas publicitarias y avisar con todas las novedades. Nuestra publicidad será interactiva con el cliente.

Así mismo, siempre estará a su disposición en nuestra página web, un teléfono de contacto para realizar encargos y dudas. Éste será atendido por uno de nuestros empleados en todo momento dentro del horario laboral. A la vez dejamos a disposición del cliente una dirección de correo electrónico por si lo prefieren ([vistzoom@gmail.com](mailto:vistzoom@gmail.com)).

### CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución son las vías por las que se producen los desplazamientos de los productos hasta llegar al consumidor final. En “Vistzoom” tenemos varios proveedores encargados de reproducir tanto los cristales de las gafas como sus respectivas monturas. Estos socios industriales serán los responsables de distribuir las gafas hasta nuestra óptica y a la vez, nosotros deberemos repartir los productos finales desde nuestro almacén a los otros puntos de venta, como por ejemplo Visionlab.

### CANALES DE VENTA

Entendemos que iniciar una empresa sin ningún tipo de canal asociado es arriesgado, y aunque su beneficio sea superior, resulta más costoso implementarlos y gestionarlos. Por todo esto “Vistzoom” ha optado por expandirse poco a poco y no depender únicamente de sus propios canales. Contamos con tres medios principales dónde los clientes podrán comprar nuestras gafas de vista con zoom de aumento:

- **Tienda física:** Localizada en el centro de Oviedo, “Vistzoom” contará con su propia óptica de forma física. En ella, nuestros potenciales clientes podrán probar de primera mano nuestro producto, y consultar cualquier duda con los empleados. Todo esto tiene una gran ventaja, permitir a todas las personas comprobar la efectividad del producto, su tacto, escoger entre una variedad de monturas y asegurarse de que les resulten cómodas y a la vez estéticas.
- **Página web:** Nuestra página web, a diferencia de otras muchas convencionales, resulta más cercana y efectiva para todo el mundo. Estará diseñada de manera sencilla para que sea fácil de manejar y entender. Además, contará con los mismos precios y rebajas que en la tienda física. Por otro lado, habrá un apartado de atención al cliente, en el que al llamar podrás hablar de forma directa con unos de nuestros empleados en Oviedo, sin máquinas ni tiempos de espera de por medio y que se encargará de resolver cualquier pregunta. Otra opción a destacar es la posibilidad de grabar una frase, siglas, iniciales, nombre... tanto en nuestras fundas de las gafas como en las patillas de las mismas. Por último, una de las características más diferenciales de nuestra web es la forma de ver el producto. Gracias a un filtro diseñado por nuestra empresa de marketing, podrás ver una simulación de cómo te quedarán puestas sin necesidad de ir a la tienda física.
- **Otras ópticas:** La última opción será a través de otras ópticas líderes en el sector como Visionlab, General Óptica u Opticalia. Es perfecto para aquellas personas que deseen tener las mismas ventajas que en la óptica de “Vistzoom” pero no cuentan con una en su ciudad. Los empleados de estas ópticas recibirán instrucciones muy concretas y formación para saber cómo deben presentar nuestro producto, siguiendo las mismas directrices que los empleados de nuestra tienda.

En definitiva, nuestros tres canales de venta garantizan una propuesta de valor personalizada, accesible y cercana independientemente de la opción que se escoja.