

Canales

Los canales son los medios que se van a utilizar para relacionarnos e interactuar con nuestros distintos tipos de clientes, buscando mediante ello promocionar nuestra propuesta de valor, extenderla en el mercado, y concretar su venta.

Estos canales también sirven para establecer una relación postventa con el cliente, pudiendo así hacer que se mantengan fieles a nuestra empresa, acompañado también de un valor agregado para la misma.

- Según su función:

Comunicación: canal que se ocupa de dar a conocer un producto y sus cualidades para intentar persuadir al cliente; también se ocupa de reforzar la imagen de la empresa, posibilitando así que el cliente se ocupe mejor de nosotros. La comunicación o promoción se apoya en objetivos como:

- Publicidad: forma de comunicación pagada por la empresa que pretende informar al consumidor de las características del producto (folletos).
- Relaciones públicas: se donará el 10% de las ventas de nuestras fundas sostenibles a la ONG WWF.
- Fidelización: se aplicará un descuento del 3% a las personas que ya han sido clientes.
- Correo electrónico: BeFreeEmp@gmail.com.
- RRSS: Instagram (befree_emp).



Venta: es el medio para acercar nuestra propuesta de valor al cliente, buscando promover la venta de productos, especialmente a corto plazo. Hay dos tipos de canales de venta:

- **Página web:** desde ella se podrá acceder a nuestros productos de manera rápida y sencilla.
- **Tienda física:** ubicada en Avda. de Palencia, 35, Valladolid



Distribución: circuitos definidos cuyo propósito final es facilitar el producto por parte de los proveedores para un mejor disfrute del cliente al adquirirlo. Se clasifica atendiendo al objeto protagonista del canal:

- **Canales directos:** canales propios, utilizados para obtener beneficios por reducción de costes al establecer una relación directa con el cliente.

Tenemos dos canales directos:

Uno de ellos se basa en la **venta física** de nuestro producto, la cual se produce **en nuestra tienda** (ubicada en Valladolid).

El otro canal directo es la **venta online**, que se da **gracias a nuestra web**, a la cual es fácil y rápido acceder.

- **Distribución exclusiva:** supone la concesión en exclusiva de venta a un intermediario.