

5. Canales de distribución.

¿Cómo vamos a hacer para que nuestro producto/servicio llegue a nuestros clientes?

A través de los canales conseguimos que nuestro producto y proyecto alcance más visualización y conocimiento de ello.

Por ello tenemos diferentes canales:

- **Los canales de comunicación:** tendremos un botón que estará en la cabina de la máquina , donde pagarán los clientes y automáticamente nos pondremos en contacto con ellos , en caso de alguna duda o defecto del producto.

Nuestra empresa no depende de redes sociales , pero si de servicio de atención al cliente gracias a, botón adaptado para esos casos e incluso , pueden ponerse en contacto con nosotras a través del correo de la propia empresa : lasam@gmail.com

- **Los canales de distribución:** nosotros no distribuimos productos a otros establecimientos y empresas , pero a nosotros nos llegan los productos por una alianza que tenemos realizada con la empresa distribuidora de nuestros productos.

La empresa , nos transporta con seguridad y organización los productos necesarios para las máquinas , además los transportistas , cuando llegan al lugar donde se encuentran nuestros almacenes , dejan los productos de una forma ordenada.

Después , los productos son colocados por nosotras en las máquinas y más tarde , llegan a las manos de los clientes al realizar su compra.

- **Los canales de venta:** nuestros productos están basados en objetos que utilizan los más pequeños de la casa. Además que nuestra venta de productos es de tipo directo.



El canal que más va acorde a nuestra empresa es el canal propio , consiste en que la empresa fabricante de los productos que contiene nuestra máquina , se encarga de hacer la llegada del producto a nuestro almacén.

Además los canales que nuestra empresa contiene que están relacionadas con el cliente son:

- La evaluación.
- La compra.
- La entrega.

Estos canales deben ser aceptados por los encargados del producto y por el cliente.

