



CANALES:

En este apartado hablaremos de los distintos canales que nuestra empresa tendrá.

Canal de distribución: en este caso nuestra empresa tendrá un canal de distribución directo ya que no habrá ningún intermediario que ofrezca nuestro producto a los clientes y nuestra propia empresa gestionará la mayoría de funciones ya sea ventas por correo, online...

Canal de venta: nuestros canales de venta serán offline y online.

-offline porque además de una página web para obtener nuestros productos, habrán tiendas físicas en determinadas zonas donde observaremos la demanda de nuestros clientes.

-online ya que contaremos con una página web la cual anuncie y venda nuestro producto para una venta más cómoda. Para esto necesitaremos subcontratar una empresa la cual transporte el encargo de un lugar hacia otro. (Correos) Esta empresa obtendrá la información del punto de entrega y en un plazo de 1 o 2 días

Por último nuestro canal de comunicación para la empresa serán redes sociales, correos electrónicos y la comunicación en persona ya sea presencial o online mediante videoconferencias. Con esto lograremos atraer y explicar la información del producto a nuestros clientes.

OBJ:

