

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Para conseguir la comunicación más rápida y eficiente con nuestro cliente, hemos decidido emplear el correo electrónico como medida de comunicación principal (abarcando desde la información del estado de su pedido hasta los posibles inconvenientes o sugerencias que quiera transmitirnos el cliente). A su vez, también dispondremos de una línea telefónica en caso de que el cliente prefiera un método más convencional para comunicarse con nosotros (Horario de Lunes a viernes de 10:00 a.m. hasta las 18:00 p.m.).

Para mantener un contacto más cercano con nuestros clientes, disponemos de perfiles en diferentes redes sociales (Instagram, Facebook, Twitter...) con la intención de informar continuamente del desarrollo de nuestra actividad, así como de posibles ofertas y promociones o eventos en los que estemos presentes.

Nuestro canal de distribución será una tienda online, en la que ofertaremos nuestro producto. A su vez, realizaremos una venta física en puntos de venta estratégicamente seleccionados para dar una mayor visibilidad a nuestro producto. Buscaremos aliarnos con empresas líderes en el sector mobiliario como IKEA, consiguiendo así una mayor visibilidad y rentabilidad, ahorrándonos los costes que supondría un local para realizar una venta física directa. Este tipo de compañías se fijarán en nuestro producto por su alta calidad y porque es algo muy novedoso destinado a atraer a otro tipo de clientes que busquen las ventajas que nosotros ofrecemos. La forma de distribución por la que nos hemos decidido es la selectiva, debido a que nos da la opción de decantarnos por los puntos de venta que consideremos más rentables y los que más beneficios nos puedan aportar.

Para enviar el producto a los clientes, contaremos con los servicios de la empresa de mensajería de GLS, debido a su alta cualificación, profesionalidad y experiencia, nos garantizará una entrega de máxima calidad para nuestros clientes. Esto, sumado a nuestra relación preestablecida con la empresa; podemos garantizarnos servicios de mensajería de máxima calidad junto a unas condiciones de contratación de servicio ventajosas frente a nuestra competencia.

Estas estrategias, combinados con las campañas de marketing que realizaremos a través de las redes sociales (pudiendo llegar a más población y siendo más precisos para enfocar la publicidad al segmento de población que más nos interese, pudiendo personalizar

dichas campañas), será el método por el que aumentaremos nuestra visibilidad y podremos establecer contacto con nuestros clientes o clientes potenciales.

Página Web del proyecto:

<https://sites.google.com/view/forummobiliario/inicio>