

# Canales



NATALIA FERNÁNDEZ, MARIO HERNÁNDEZ, GABRIEL HERNÁNDEZ, ROBERTO VELA



3

**Canales**

# CANALES

En los canales se explica el modo en que una empresa se comunica con los distintos segmentos del mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor.



# CANALES

El nuestro es un canal propio y directo ya que vamos a trabajar sobre todo a través de nuestra página web, además de nuestras redes sociales.

Por otra parte, contamos con un equipo que se aproximaron a sus necesidades.

**1.INFORMACIÓN:** nuestra empresa capta a los clientes del entorno rural alrededor de Tordesillas mediante la publicidad ya sea mediante nuestros canales informáticos o con un equipo de comerciales que visitan las diferentes empresas e informan de las actividades .

**2.EVALUACIÓN:** concretamos una reunión con el cliente (llamada, videollamada o personal, como él prefiera) en la cual determinamos sus necesidades y cómo actuaríamos sobre ellas.



# CANALES



**3. COMPRA:** tras la reunión de información la compra se efectuará a través del comercial que más tarde se pone en contacto con los empresarios a ver si deciden comprarlo.

**4. ENTREGA:** firmando un contrato con el comercial encargado de su caso en la reunión donde se acuerdan nuestros servicios hacia la empresa o si no facilitando el contacto por correo electrónico donde se mandará el contrato para que el cliente lo resuelva cuando tenga tiempo.

**5. POSVENTA:** después de afianzar el acuerdo nos ponemos en contacto muy a menudo (para hablar de los resultados) y así estrechar vínculos con el cliente intentando crear una fidelidad futura y seguir unidos comercialmente el mayor tiempo posible.

# CAPTACIÓN DE CLIENTES

Para conseguir un mayor abanico de clientes, disponemos de un equipo de comerciales.

La misión de nuestros comerciales es desplazarse a los comercios y empresas de los pueblos cercanos, así como a los negocios de nuestra localidad, para informar sobre nuestro trabajo además de resolverles todas las dudas que les surjan utilizando un trato directo, ya que el factor personal es uno de los aspectos más importantes y diferenciales de nuestra empresa.

*Por ejemplo:* nuestro comercial se desplaza hasta la panadería Soto (Tordesillas) para darnos a conocer con sus dueños, y a la vez explicar nuestro negocio dando su mejor versión para establecer desde el principio un clima de confianza con los posibles clientes.

Si el cliente lo desea, después de ver nuestros anuncios y publicidad, puede contactar con nosotros a través de nuestros perfiles, mediante llamadas telefónicas o directamente contratarlo desde la página web.