

# CANALES

En este apartado definiremos los canales, es una etapa clave para que el negocio tenga éxito a corto y a largo plazo.

Los canales son los medios que van a conectar a los clientes con nuestra empresa.

Para realizar esta tarea, vamos a contar con dos tipos de canales: canales directos y canales indirectos:

## **DIRECTOS**

Van a ser los puntos de contacto propio de nuestro negocio con los que contactaremos con el cliente. Contaremos con nuestras propias tiendas físicas. Además de esto contamos con la venta de nuestro producto VANAX en nuestra propia página web. Además, anunciaremos nuestro producto mediante redes sociales como puede ser Facebook o Instagram.

Estas dos formas de venta de nuestro producto entrarían dentro de la venta online.

Como emprendedores tendremos el control total sobre los canales directos. Ya que son canales que suelen generar mayores beneficios al negocio al pertenecer directamente a la empresa.

## **INDIRECTOS**

Para los canales indirectos tenemos que contar con los intermediarios. Para ello hemos escogido un amplio grupo de tiendas físicas donde se venderá nuestro producto. Este bloque está pensado para que nuestro producto esté al alcance y disponibilidad de cualquier persona que lo necesite.

Por eso hemos elegido las farmacias o parafarmacias, los puestos de la ONCE ya que nuestra idea de negocio va dirigida a la gente con una discapacidad visual y por último tiendas dedicadas a la venta de productos electrónicos como puede ser Media Mark.

Estos canales son más desafiantes ya que no tenemos tanto control sobre ellos y generan menos beneficio a la empresa ya que las ganancias se deben repartir entre todos los intermediarios.

Para concluir, este bloque está pensado muy detalladamente para que la gente que necesite nuestro producto pueda adquirirlo de una manera fácil y rápida sin mucha molestia. 