



5-CANALES

Este apartado comprende la comunicación de los clientes con la empresa y cómo la empresa llega a sus segmentos de mercado para hacerles llegar su propuesta de valor. Estos canales son puntos de contacto con el cliente que determinarán las 5 fases distintivas de las que se compone un canal.

Existen 3 distintos tipos de canales, que nuestra empresa emplea:

1.Los canales de distribución: será mediante la subcontratación de una empresa de transportes, gracias a esto nuestros productos podrán ser distribuidos a cualquier lugar con rapidez y seguridad. Este es un método indirecto ya que contrataremos a una empresa externa.

La empresa que tenemos previsto contratar se llama TRANS SESE <https://www.gruposese.com/es/contact-es/locations-es/>

Los clientes conocerán nuestro producto a través de las redes sociales, mediante videos en los que se mostrará cómo funciona nuestro producto, estos videos serán amenos y cortos, mostraran las características de nuestro producto de una forma entretenida.

Con estos videos trataremos de llegar a los potenciales clientes para mostrar nuestro producto sin necesidad de pagar por promoción, que es la segunda opción.

2.Canales de venta: será realizada a través de nuestra página web Hit-any-co.es, a través de la página web tramitaremos las compras a domicilios particulares. Las compras también se podrán efectuar en los distintos locales que compren nuestro producto. En este caso el canal por una parte es directo, porque lo compran directamente en nuestra página web, pero también puede ser indirecto cuando compra en los distintos locales que no serán nuestros.

El producto se puede adquirir en locales o mediante una compra online, en caso de adquirirlo de forma online, llegará a su casa mediante un servicio de mensajería lo más rápido posible, el paquete se enviará en el momento en el que el cliente lo compre en la página.



El producto viene en su embalaje con un manual de instrucciones, donde se explican todas las medidas de seguridad que incorpora y se proponen medidas nuevas, se explica el funcionamiento y aparece el número de atención al cliente en caso de alguna duda o problema, también aparece la página web en caso de necesitar un manual más extenso de uso o para encontrar las características y funcionamiento de nuestra empresa.

3. Canales de comunicación: que será a través de nuestra página web y un teléfono que habremos habilitado de atención al cliente. Por otro lado también estarán las diferentes empresas que compren nuestro producto, ya que en este caso nos comunicaremos mediante correo electrónico o mensajería empresarial.

Después de adquirir el producto, los clientes podrán juzgar nuestro producto en nuestra página web, en la sección de comentarios que nosotros habilitaremos. A su vez, gracias a estos comentarios podremos solucionar los problemas que puedan tener los clientes y mejorar la empresa gracias a las sugerencias o críticas de los usuarios.

A parte, los clientes tendrán a su disposición la página web de la empresa, donde se exponen la procedencia de los materiales, el proceso de montaje y una explicación general de cómo funciona y los ámbitos en los que recomendamos utilizarla.

