



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES



• ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?



Recuerda que:

• A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

• Dentro de los CANALES distinguimos:

- Los canales de Comunicación
- Los canales de Distribución
- Y los canales de Venta

• Los canales son puntos de contacto con el cliente y se componen de 5 fases:

- La percepción
- La evaluación
- La compra
- La entrega
- La post-venta



No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Describir las principales vías que vais a emplear para comunicaros con el cliente o con los distintos segmentos de clientes.
- Describir las principales vías que utilizaréis para distribuir vuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.



Caso práctico, IOIKAN:

Decidieron que el canal de comunicación más adecuado para ponerse en contacto con sus clientes es a través de Internet, mediante una página web.

El canal que van a utilizar para la venta de sus tablas de long es una tienda online.

La distribución y envío de las tablas a los clientes, lo harán por correo, mediante empresas de transporte.



Canales de distribución y comunicaciones

Mediante el uso de los anuncios, tanto físicos como digitales para que el conocimiento de la app llegue a más lugares, a su vez nosotros mismos contactaremos con empresas para trabajar juntos y mediante las redes sociales haremos pública nuestra presencia.

Pondremos anuncios en diferentes lugares, para que la gente pueda saber de nuestra existencia como empresa y atraer más gente.