

5. CANALES

COMUNICACIÓN

Tendríamos dos vías principales; El soporte online de la página web y comerciales en tiendas mostrándoles qué servicio ofrecemos (de manera visual y dinámica a través de una presentación en una tablet).

DISTRIBUCIÓN

El envío de productos se realizará de la mano de una empresa logística, con un plan logístico personalizado donde se recogerán los productos en su origen por las mañanas, y se entregarán a las tardes o al día siguiente como tarde. Dividimos en dos las secciones logísticas, una para Vitoria-Gasteiz y otra para Álava. De esta manera se amortiza y aprovecha al máximo el flujo de trabajo y tiempo de entrega de los productos. Dividiendo Vitoria-Gasteiz en cuatro zonas, de modo que habría 4 furgonetas en circulación. Para la provincia completa se haría de la misma manera, pero con más vehículos de reparto, ya que Álava se dividirá en más zonas para una distribución más efectiva.

VENTA

Como bien sabemos que muchos de nuestros clientes potenciales serán niños los cuales no se preocupan por la compra sino que lo harán sus padres o abuelos, para contactar y comprar nuestros productos tendríamos redes tradicionales como un número de teléfono, una dirección de e-mail y venta en tiendas asociadas(Decathlon, Mediamarkt, Eroski...). De otra manera, si ellos lo prefieren, realizaremos una visita al posible cliente vendiéndole en servicio físicamente en el momento. Los clientes más cercanos y familiarizados con la tecnología podrán comprar los productos a través de la página web, analizando cual es plan que más le conviene para su negocio o siendo asesorados por nuestro soporte técnico online y también se venderán en páginas de venta online asociadas(Amazon, eBay, las páginas web de las tiendas asociadas...).

- Número de teléfono fijo y móvil, E-mail único de contacto, Página web y Tiendas asociadas.

