

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para que el cliente pueda adquirir nuestros productos vamos a utilizar los siguientes **CANALES DE VENTA:**

1. **Venta directa a través de nuestra página web:** nuestros clientes encuentran la información sobre nuestros productos y pueden solicitar directamente, pago a través de nuestro TPV seguro o contra reembolso y pueden seleccionar la opción de envío que más les convenga.
2. **Utilización de plataformas de comercio electrónico** como Amazon, Miravia, etc. Estas plataformas tienen muchos visitantes y nos permiten estar visibles para el público de todo el mundo.
3. **Tiendas especializadas** en productos deportivos o de actividades al aire libre.
4. **Tiendas de moda** interesadas en productos únicos y de diseño innovador.
5. **Participación en ferias y eventos** relacionados con la moda, el deporte y la tecnología. Los stands en este tipo de eventos nos permitirán interactuar con nuestros clientes que podrán conocer nuestro producto de primera mano y conocer las posibilidades de diseño que ofrece nuestra App.

Para hacer llegar el producto a nuestros clientes vamos a utilizar los siguientes **CANALES DE DISTRIBUCIÓN:**

Las mochilas llegarán de fábrica a nuestros almacenes, donde se empaquetarán para su transporte. Tendremos convenio con más de una empresa de paquetería ya que tendremos que atender distintos clientes como:

- Envíos directos a nuestros pedidos desde la página web
- Envíos a nuestros colaboradores, tiendas, etc.
- Envíos a las plataformas de distribución de comercio electrónico
- Recepción de devoluciones.

Para hacer llegar el producto a nuestros clientes vamos a utilizar los siguientes **CANALES DE COMUNICACIÓN:**

1. **Nuestra página Web**, en la que el cliente encuentra toda la información. En la página Web se le proporcionarán distintos medios de comunicación con la empresa como por ejemplo un teléfono con atención personalizada en horario de oficina, un chat y una dirección de correo electrónico. En la página Web se informará de las fechas en las que nos encontrará en ferias y eventos.
2. **Redes sociales**, como Facebook, Instagram, TikTok e Twitter en las que haremos publicaciones periódicas que nos permitan ampliar nuestra visibilidad y el contacto con el cliente. Lo utilizamos para lanzamiento de nuestros productos, sorteos, etc. No hacemos venta por estos medios canalizamos al cliente hacia la página web.
3. **Listas de suscriptores** para enviar boletines, actualizaciones, novedades, ...
4. **Patrocinio y participación de eventos.** En la cartelería y tarjetas incluiremos un código QR que deriva al cliente hacia la página web donde pueden realizar los pedidos.