

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestra forma principal de darnos a conocer será por medio de las redes sociales como TikTok, Instagram, X (Twitter), Facebook... Cuando nos enteramos de que una persona quiere vender un producto ya usado y no sabe cómo hacerlo nos comunicaremos con él por medio de un mensaje en nuestras redes sociales y cuando ya tengamos la relación con nuestro cliente le proporcionaremos otro medio de contacto como nuestro teléfono móvil o nuestro correo electrónico.

Intentaremos convencerles de que apuesten por profesionales con experiencia en la venta de artículos de segunda mano. Por una comisión ajustada nos encargamos de sacar fotos de calidad, gestionar anuncios, negociar precio, enviar artículos o simplemente quedar con el comprador en la tienda para que pase a recogerlo.

Nuestro valor será la valoración de confianza que nos den todos los compradores. La reputación como best sellers en las diferentes plataformas será el argumento de venta para los propietarios de los artículos y los nuevos compradores.

La mejor reputación y herramienta de venta serán ,por tanto, las redes sociales con las cuáles animaremos a nuestros clientes a que nos mencionen en sus redes sociales una vez que hayan adquirido el producto..

Haremos publicidad mediante catálogos, folletos y carteles... y en internet disponemos de una página web con toda la información: donde se explica el servicio que ofrecemos, quienes somos, maneras de contacto, pensando sobre todo en las personas que queremos que usen nuestro servicio. Así incentivamos que el nombre de nuestra empresa vaya de boca en boca para que así más personas nos lleguen a conocer y les provoquen ganas de vender o de comprar productos. Aquellas personas que les gustaría vender por internet y que no saben, no se atreven o, simplemente, les da pereza pero quieren deshacerse de artículos que tienen y tener un dinero extra.

