

## 5. Canales. Borrador

Exponer mediante qué canales y cómo harías llegar vuestra propuesta de valor a los clientes.

Haciendo referencia a los canales de:

### **Comunicación con los clientes**

#### **Distribución de los productos y/o servicios**

#### **Venta de los productos y/o servicios**

**Comunicación en persona:** Los negocios y empresas se comunican con los clientes mediante empleados, representantes comerciales, departamentos de atención al cliente y responsables de cuentas.

**Comunicación a través de internet:** Nos comunicaríamos con nuestros clientes a través de internet en nuestra página web, este tipo de comunicación es rápida y suele ser a través de email o formularios de contacto disponibles en las webs corporativas de las empresas.

**El teléfono:** sigue siendo un instrumento muy utilizado en la comunicación empresarial. Además de las llamadas, muchos negocios utilizan WhatsApp como canal de atención a los clientes.

**Y por último a través de nuestras redes sociales:** ya que subiríamos anuncios publicitarios anunciando productos, novedades, resolviendo dudas y preocupaciones por el servicio o producto que comercializan.

#### **Distribución:**

**Los canales asociados:** canales indirectos que abarcan un amplio rango de opciones (distribución al por mayor o al detalle, por ejemplo) y aunque conllevan márgenes menores de beneficio, nos permiten alcanzar un número de clientes mucho mayor que si nos limitamos a nuestros propios canales. Además, podemos beneficiarnos de la fortaleza comercial de dichos canales asociados.

#### **Venta de los productos o servicios:**

La venta de nuestros productos la realizaremos en nuestras tiendas físicas.