

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.