



**TORDISEÑO 3D**

# 5. CANALES

**Susana Alonso  
Judith Rico  
Alejandro Lopez**



<b>Asociaciones clave</b>	<b>Actividades clave</b>	<b>Propuesta de valor</b>	<b>Relaciones con clientes</b>	<b>Segmentos de mercado</b>
	<b>Recursos clave</b>		<b>Canales</b>  <b>1. Información</b> <b>2. Evaluación</b> <b>3. Compra</b> <b>4. Entrega</b> <b>5. Postventa</b>	
<b>Estructura de costes</b>		<b>Fuentes de ingresos</b>		



## CANAL DE VENTA DIRECTA

### 1º INFORMACIÓN

Damos a conocer nuestros productos a través de nuestras **redes sociales** (página web, instagram). Y a través de campañas de **marketing**.

### 2º EVALUACIÓN

**Aportamos** toda la **información** sobre la propuesta de valor a nuestros clientes sobre cómo realizamos nuestros proyectos

### 3º COMPRA



Los clientes pueden comprar nuestros productos poniéndose en contacto con nosotros a través de nuestras redes sociales pero principalmente por telefono o por el correo electrónico. El **acuerdo** se realiza de **forma presencial** para incluir las ideas del instructor y las nuestras.

El pago se realiza cuando entreguemos el proyecto terminado. Pero antes cobraremos una **fianza** o una parte del pago

Ya que es un modo de diseño de construcción poco conocido y que muy pocas empresas constructoras lo utilizan de manera tan detallada



## CANAL DE VENTA DIRECTA



### 4° ENTREGA



Para la entrega nuestros **miembros** de la empresa se **trasladan hacia el cliente** para entregar el proyecto 3D virtual terminado y las **gafas** de visión virtual al constructor para que ellos se lo dejen a los particulares y mostrarles el proyecto a los particulares y poder ver el resultado en realidad virtual .

A la hora de la entrega el constructor revisará las medidas para **comprobar que está correcto** y una vez terminada esta acción se procederá al pago final



### 5° POSVENTA

Después de la venta si hay algún **problema** con las medidas nuestro equipo se encarga de **solucionarlo** y corregirlo sin **ningún** tipo de **coste**  
Para darle el mejor servicio al cliente





## FIANZA

Respecto al tema de la fianza ,  
cobraremos la parte más importante  
del pago al final del proyecto cuando se  
entregue , pero necesitamos una fianza  
inicial para que el comprador ,es decir  
el constructor se comprometa al  
acuerdo y no lo cancele después de  
haberlo realizado ya que es un proceso  
costoso y que requiere tiempo

