

# Los canales

Los **canales** establecen el contacto entre la empresa y los clientes, estos pueden ser de comunicación, distribución y venta. Para llegar a los clientes, las empresas pueden utilizar sus propios canales. En nuestro caso, al estar especializados en productos para el pelo rizado podemos usar diversos canales para acercarnos a los clientes.

Primero, emplear un equipo de ventas para establecer contacto directo, ofreciendo nuestros productos a salones de belleza y tiendas especializadas.

Además, podría contar con una tienda propia, un sitio web y una aplicación móvil para la venta directa al consumidor. Esta aplicación puede incluir otros recursos como vídeos en directo, tutoriales o ayudas personalizadas.

Asimismo, podría establecer colaboraciones con socios comerciales, como distribuidores mayoristas para llegar a un mercado más amplio y minoristas que se especialicen en productos para el cuidado del cabello.

La presencia en plataformas de comercio electrónico y aplicaciones de socios también sería estratégica para expandir su alcance y facilitar la compra a través de dispositivos móviles. La combinación de estos canales aseguraría una presencia integral en el mercado y llegaría a diferentes segmentos de clientes.