

CANALES

Para que nuestros jabones ecológicos hechos a mano lleguen a nuestros clientes, implementaremos una estrategia de distribución diversificada que abarque diferentes canales para maximizar nuestro alcance. Algunas de las formas en las que planeamos hacerlo son:

1. **Venta en Amazon:** Sabemos que Amazon es una de las plataformas de comercio electrónico más grandes y de confianza, por lo que estableceremos nuestra tienda en esta plataforma para llegar a un público global. Aprovecharemos sus herramientas de visibilidad y la facilidad de entrega para ofrecer nuestros productos de manera eficiente, con envíos rápidos y seguros.
2. **Distribución a través de tiendas ecológicas y locales:** Trabajaremos con tiendas físicas que promuevan productos ecológicos y naturales, para que nuestros jabones estén disponibles en puntos de venta cercanos a nuestros clientes, fomentando así un enfoque más directo y local.

Como canales de comunicación directa con el cliente en el servicio post-venta, si alguien quiere comunicarse con nosotros ya sea porque tiene una duda antes de comprar el producto o una vez que ya lo ha comprado tiene alguna queja/ reclamación o simplemente tiene una duda podrá contactar con nosotros a través de nuestro teléfono el cual estará disponible en los envases de nuestros productos

Resumen en una frase: Venderemos nuestros jabones ecológicos en Amazon para llegar a un público global, a través de tiendas locales y ecológicas para un enfoque más directo, y ofreceremos atención al cliente vía teléfono, disponible en los envases, para resolver dudas o gestionar quejas tanto antes como después de la compra.