

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Utilizamos canales indirectos para comercializar nuestro producto, es decir, no lo vendemos directamente al consumidor. Así, aprovechamos la experiencia de los intermediarios en distribución y sus redes de contactos para llegar a un público más extenso.

Nos comunicamos con los clientes a través de redes sociales y anuncios de televisión.

FASES DEL CANAL

- Percepción: Nos damos a conocer mediante nuestra página web, redes sociales y anuncios de radio y televisión.
- Evaluación: Brindamos un mejor control del tiempo de cepillado que permite la nueva tecnología que hemos implementado en el producto, además de proporcionar un uso más ágil.
- Compra: Facilitamos la compra a nuestros clientes por medio de nuestra página web y los hipermercados a los que les distribuimos el producto.
- Entrega: Nuestro producto es entregado a través de empresas de transporte como puede ser Correos.
- Fase post-venta: Ofrecemos una garantía de 3 meses para asegurar la calidad y el buen funcionamiento de nuestro producto.