

CANALES

Se trata del medio para llegar hasta nuestros clientes. En nuestro caso será con **nuestros propios canales** ya que será un canal de tipo online (debido a que es una app). Dicho esto, nuestra empresa tendrá lo mencionado a continuación:

1. **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.

- **COMUNICACIÓN:** será un **canal asociado** porque no tenemos sede, pues no nos es necesaria una. Nos comunicaremos mediante las **redes sociales**, ya que así llegaremos fácilmente a más cantidad de personas. Además de por la propia aplicación, por supuesto.
- **DISTRIBUCIÓN:** será **asociado** puesto que ni el servicio de taxis y/o guardaespaldas ni los productos que vendemos en la app (llavero con el kit de seguridad) serán nuestros. Consecuentemente, tendremos varias empresas subcontratadas con tal de poder dar estos servicios (para llevar los productos a los países correspondientes, conseguir taxistas, etc.).

2. **Canales propios.** Son los medios de comunicación y distribución que una empresa o marca controla **directamente**. Por eso, permiten a nuestra empresa interactuar de manera directa con su público objetivo sin depender de intermediarios.

- **VENTA:** será un **canal propio** porque tanto los servicios (taxi y guardaespaldas) como el producto (llavero con el kit de seguridad) se proporcionarán desde la aplicación.