

Canales

Los canales son los medios que conectan una empresa con sus clientes. Se usan para promocionar y entregar el producto al segmento de clientes específico. La comunicación y el alcance de una empresa hacia sus segmentos de mercado son fundamentales para transmitir de manera efectiva su propuesta de valor. A continuación, detallaremos nuestros canales según su función y pertenencia.

- Según su función:

- o **Canales de comunicación:** son los que informan a los clientes, generan interés sobre nuestro producto, además de la atención al cliente y la posventa.

Utilizaremos redes sociales al igual que hacen otras marcas de lujo. Por ejemplo; Instagram, Facebook, Tiktok, Twitter, etc., en las que tendremos el mismo nombre de usuario, **@eleganciacaprina**, para facilitar nuestra identificación. Con las que nos publicitaremos de manera digital, transmitiendo nuestra propuesta de valor y acercándonos a nuestros clientes. Lo que buscamos es fidelizar y tener una buena comunicación con nuestros clientes.

- o **Canales de distribución:** Hacen llegar a los clientes nuestro producto. En Elegancia Caprina disponemos de tienda física y tienda on-line en nuestra página web llamada eleganciacaprina.es.
- o **Canales de venta:** tienen por objetivo incrementar las ventas, principalmente a corto plazo. Participaremos en eventos y ferias de moda y textil. Incluso en exposiciones pop-up con la misma temática. Estas ideas se encuentran detalladas en el apartado de marketing.

- Según su pertenencia a nuestra empresa:

- o **Canales directos:** crean contacto propio entre nuestra empresa y los clientes. Aquí encontramos las ya mencionadas redes sociales, la página web y los vendedores de nuestra tienda física.
- o **Canales indirectos:** no tendremos intermediarios pues no queremos que la calidad de nuestro producto se vea comprometida por terceros. Elegancia Caprina se encarga de manera personal de ofrecer su producto con la máxima calidad.