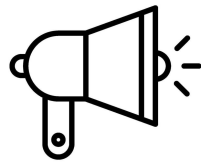


- **¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?**

Para asegurar que nuestro producto o servicio llegue a los clientes de manera efectiva, estableceremos una serie de canales bien definidos que aborden todas las fases de contacto con el empresario: percepción, evaluación, compra, entrega y post-venta.

Percepción: A través de anuncios de internet, comunicación directa con las empresas, o mediante nuestra página web, nuestros clientes percibirán la existencia de la marca y se interesarán en el producto.



Evaluación: Ya que dicho producto no está en el mercado para las personas, sino para las empresas, hablaremos directamente con los empresarios de grandes cadenas de mercado como Mercadona o Eroski; o cualquier propietario de un supermercado, para obtener más información sobre lo que les interesa exactamente.



Compra: Los clientes realizarán la compra a través de nuestra página web. Contaremos con una plataforma de pago segura, opciones flexibles de pago y un proceso de compra rápido y sencillo. Más tarde les llamaremos para confirmar la compra y ponernos en marcha.



Entrega: Para la distribución de los productos, estableceremos alianzas con empresas de mensajería y transporte como Correos, SEUR, DHL para realizar los envíos de manera eficiente, garantizando entregas rápidas y seguras. Ofreceremos opciones de envío estándar y express, con seguimiento en tiempo real del producto.



Post-venta: Ofrecemos a nuestros clientes ayudas y resolución de dudas o problemas gratuitamente, tan solo deberán llamarnos y les contactaremos con un técnico.

