

CANALES

Los canales hacen referencia a cómo se comunica la empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar la propuesta de valor.

En este caso vamos a fijarnos en los canales que nos interesan que en este caso son los canales de distribución, comunicación y de venta.

Hay muchos tipos de canales pero todos se distribuyen en cuatro grandes grupos:

- Los canales directos: Son canales que no necesitan intermediario entre la empresa y el cliente.
- Los canales indirectos: Son tiendas propias o asociadas que surten al por mayor.
- Los canales asociados: Son un tipo de canal indirecto que abarca un amplio rango de opciones aunque conlleva márgenes menores de beneficios.
- Los canales propios: Son un tipo de canal directo que tiene un mayor margen de beneficio pero es más costoso de implementar y gestionarlo.

La opción por la que nos vamos a decantar no va a ser ninguna en concreto sino que un equilibrio entre todos los canales que nos permite sacar el máximo rendimiento a nuestro producto.

Pensando en estos canales de manera material, estos son los diferentes tipos de canales de comunicación, distribución y venta que hemos pensado:

Canales de Comunicación

- **Sitio Web**: Es la página principal donde los clientes potenciales pueden obtener información detallada sobre los productos.
- **Redes Sociales**: Plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn son efectivas para llegar a grandes audiencias y para el marketing de contenidos.
- **Correo Electrónico**: Para enviar boletines informativos, promociones y actualizaciones a los clientes.
- **Publicidad Digital**: Anuncios en Google, Facebook y otras plataformas para atraer tráfico a su sitio web.
- **Telefonía y Videoconferencias**: Para atención al cliente y ventas directas.

- **Eventos y Ferias:** Participar en ferias comerciales y eventos del sector para mostrar productos y establecer contactos.

Canales de Distribución

- **Distribuidores Locales:** Establecer relaciones con distribuidores locales para asegurar la disponibilidad del producto en diferentes regiones.
- **Plataformas de E-commerce:** Vender directamente a través de su sitio web o plataformas como Amazon.
- **Almacenes y Centros de Distribución externos:** Para almacenar y distribuir productos de manera eficiente sin tener que cargar siempre con toda la logística

Canales de Ventas

- **Ventas Directas:** Personal de ventas que contacta directamente con los clientes potenciales.
- **Ventas Online:** A través del sitio web de la empresa o plataformas de e-commerce.
- **Grupos asociados:** Tiendas o negocios afiliados a nosotros que nos permitan expandirnos sacando beneficio.