



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

start
innov

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

Recuerda que:

- A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

- Dentro de los CANALES distinguimos:

- Los canales de Comunicación
- Los canales de Distribución
- Y los canales de Venta

- Los canales son puntos de contacto con el cliente y se componen de 5 fases:

- La percepción
- La evaluación
- La compra
- La entrega
- La post-venta



No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Describir las principales vías que vais a emplear para comunicaros con el cliente o con los distintos segmentos de clientes.
- Describir las principales vías que utilizaréis para distribuir vuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.



Caso práctico, IOIKAN:

Decidieron que el canal de comunicación más adecuado para ponerse en contacto con sus clientes es a través de Internet, mediante una página web.

El canal que van a utilizar para la venta de sus tablas de long es una tienda online.

La distribución y envío de las tablas a los clientes, lo harán por correo, mediante empresas de transporte.



Canales de comunicación: Redes sociales, interacción cara a cara, tecnología...

Canales de distribución: Nosotros mismos llevamos la comida de lado a lado.

Canales de Venta: Cocina, un local u oficina, la página web oficial...

La Percepción: Será cambiado utilizando una mezcla de redes sociales y de anuncios para nuestra causa

La evaluación: La imagen de nosotros que tiene el público, usaremos recursos para mejorarla

La compra: Haremos que sea una buena experiencia donar a nuestra causa y que den ganas de interactuar con nosotros

La entrega: Haremos que se sientan incluidos en el proceso de dar comida a los necesitados

Post-venta: Haremos que vean el resultado de su ayuda enseñándoles la gratitud de los necesitados que han ayudado.

Para comunicarnos con nuestros clientes usaremos la aplicación en la que los clientes podrán encontrar nuestro mail y el número de teléfono que podrían usar para contactarnos. También si los clientes desean podrían venir a nuestro local y hablar con uno de los trabajadores en persona. Para distribuir nuestra idea usaremos las redes sociales e iremos por las calles con posters y hablando con gente para que sepan que nuestro local existe e incentivarlos a que donen. También pondremos anuncios en la tele, la radio...