



★ Clasificación de canales:

Ronaly Makeup combinará diferentes canales para comunicar, distribuir y vender su propuesta de valor de forma efectiva.

1. Canales de Comunicación

Son los medios a través de los cuales nos conectamos de manera principal con nuestros clientes.

Nos comunicaremos con los clientes por vía chat. En nuestra página web aparecerá un apartado de “Ayuda Personalizada”. Para que los clientes puedan preguntar cualquier duda acerca de los productos, su funcionamiento, el proceso logístico...cualquier duda.

- **Redes sociales** (Instagram, TikTok, Facebook).
- **Página web oficial.**
- **Email** para promociones y lanzamientos.
- **Contenido educativo** sobre sostenibilidad y cuidados de la piel.



2. Canales de Distribución y Envío

Métodos por los que hacemos llegar el producto físicamente al cliente.

Distribuiremos nuestros productos vía correo. Una vez que el pedido se haya confirmado, puesto en marcha y preparado será recogido por el equipo de logística en el almacén de pedidos de Ronaly y será enviado a su destino de la manera más rápida y segura posible.



- **Envíos a domicilio** mediante empresas de transporte sostenible.
- **Puntos de recogida** para reducir el impacto ambiental.
- **Distribución en tiendas físicas asociadas** (en caso de canal indirecto).

3. Canales de Venta

Espacios donde el cliente puede comprar los productos.

Estaremos presentes en el mercado mediante nuestra pagina web →

www.RonalyMakeupthebest/https.com

- Ocasionalmente se presentarán ventas directas en ferias, eventos y pop-ups de productos ecofriendly.
- **Tienda online** (principal canal de venta).
- **Venta a través de redes sociales** (social commerce).
- **Tiendas ecofriendly o minoristas aliados** (ventas indirectas).

Elección del Canal Adecuado

Para Ronaly Makeup es clave escoger los canales que mejor se adapten a los hábitos y expectativas de sus clientes.

La empresa combinará:

Canales propios:

- Tienda online.
- Comunicación en redes sociales.
- Venta en eventos y ferias.

Ventajas: mayor margen de beneficios, control total de la experiencia del cliente, precios más accesibles.

Canales asociados:

- Tiendas ecológicas.
- Comercios minoristas que deseen revender productos Ronaly.

Ventajas: mayor alcance y presencia en nuevos mercados.

Estrategia mixta:

Ronaly Makeup utilizará **una mezcla de ambos**, priorizando el canal directo, pero con posibilidad de expandirse a través de socios estratégicos.

FABRICANTE → LOGISTICA → CONSUMIDOR

Este canal nos permite:

- Mantener precios accesibles.
- Ofrecer una atención más cercana y personalizada.

CANALES INDIRECTOS

Ronaly Makeup, en una segunda fase de expansión, podría emplear canales indirectos como:

- Tiendas ecológicas o de productos naturales.
- Boutiques de cosmética sostenible.
- Comercios locales asociados.

Estos aliados ayudan a ampliar nuestra presencia, llegar a nuevos segmentos y aumentar la visibilidad de la marca.

Bibliografía:

<https://chatgpt.com/>

Libro: Itinerario Personal para la Empleabilidad II