



## 5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

En primer lugar, debemos diferenciar los tipos de canales. Disponemos de un canal de comunicación, un canal de distribución y un canal de venta.

**Canal de comunicación**: En nuestro caso nos decantamos por dar a conocer nuestros productos utilizando RRSS, boca a boca y folletos de propaganda.

**Canal de distribución**: El canal de distribución nos aporta el servicio a domicilio de nuestros productos. En nuestro caso, dependiendo de empresas auxiliares para importar y exportar nuestros productos, utilizamos empresas de distribución como **DHL, CORREOS o SEUR**. Además de plataformas ya existentes como Amazon o Aliexpress.

**Canal de venta**: El canal de venta será mediante una página web desde el inicio y a posteriori, con el avance progresivo de la empresa y la aceptación de nuestros clientes, daremos paso a crear una tienda física. Por otro lado distribuiremos nuestros productos a través de tiendas de repuestos para coches como Norauto o Feuvert.

**Canal de comunicación**: La manera de percibir clientes es la misma que la mencionada anteriormente con las **RRSS**, el boca a boca y los folletos de propaganda.

