

# 5.-Canales

Nuestra propuesta de valor tiene 4 apartados, en los cuales cada uno explica lo más esencial que hay que tener para nuestra empresa o en general para las empresas que van a empezar.

## **Diferenciarnos de la competencia**

Para tener una buena propuesta de valor tenemos que destacar lo que hace diferente entre los demás competidores, tenemos que centrarnos en cómo los clientes definen nuestro valor

## **Definir estrategia de marketing**

Para nuestra propuesta tenemos que definir nuestras estrategias de marketing y posicionamiento de nuestra propuesta en el mercado

## **Maximización del valor del cliente**

Al ofrecer servicios que resuelvan las necesidades o problemas del cliente de manera excepcional, podremos aumentar la satisfacción del cliente, para así también generar recomendaciones positivas de boca en boca

## **Impulso del crecimiento empresarial**

Nuestra propuesta tiene que tener un valor sólido y convincente para el éxito a largo plazo de nuestra empresa, al diferenciarnos entre los demás competidores, satisfacer las necesidades de los clientes y construir relaciones sólidas

### **Canales directos (Ventajas)**

- Reducción de costes.
- Mayor margen de beneficio empresarial.
- Posibilidad de ejercer un mayor control sobre el proceso.
  - Facilidad para resolver incidencias.
  - Contacto directo con el consumidor.

### **Canales indirectos (Ventajas)**

- Especialización.
- Buen soporte logístico.
- Rapidez.
- Organización de las ventas.
- Posibilidad de ampliación de stock.