

5. Canales.

Los canales de distribución son los medios a través de los cuales una empresa comunica, vende y entrega su propuesta de valor a los clientes. Forman parte de la cadena de valor y conectan la producción con el consumo. En un mercado cada vez más competitivo, la correcta gestión de estos canales es esencial para el éxito de las empresas.

Existen dos tipos principales: el canal físico y el canal virtual. El canal físico utiliza espacios presenciales y permite al cliente ver y probar los productos antes de comprarlos, aunque suele implicar mayores costos. El canal virtual, en cambio, permite comprar de forma electrónica, ofreciendo comodidad y alcance, pero sin la experiencia sensorial.

En Aroma de Ramos trabajamos principalmente con un canal físico, ya que contamos con una perfumería donde los clientes pueden probar los aromas antes de adquirirlos. Esto es fundamental en el sector, pues la elección de un perfume depende del gusto personal. Además, utilizamos un canal corto, comprando directamente a mayoristas y vendiendo al consumidor final, lo que nos permite ofrecer un trato más cercano y personalizado.

Aunque priorizamos la venta presencial, también usamos canales digitales como Instagram y TikTok para promocionar productos, recibir comentarios y conocer mejor las preferencias de nuestros clientes. Asimismo, ofrecemos atención por teléfono y correo electrónico para resolver dudas y mantener una comunicación constante.

En resumen, Aroma de Ramos combina canales físicos y digitales para brindar una experiencia completa y personalizada. Nuestro objetivo es fortalecer la relación con los clientes, adaptarnos a sus necesidades y ofrecer un servicio de calidad que fomente su fidelidad.

Además, estamos trabajando en la creación de una tienda en línea que facilite las compras a distancia y amplíe nuestro alcance geográfico. Buscamos integrar herramientas digitales que mejoren la experiencia de compra y agilicen los procesos de entrega. Creemos que la innovación constante en nuestros canales de distribución es clave para mantenernos competitivos. De esta manera, garantizamos que cada cliente reciba un servicio eficiente, moderno y acorde con sus expectativas.



Aroma de Ramos - Perfumería

Experiencia olfativa personalizada.

COMING SOON COM
COMING SOON COM
COMING SOON COM
COMING SOON COM

Venta de perfumes y asesoramiento con IA.



www.aromaderamos.es

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Aroma de Ramos — combinamos canales físicos y digitales para ofrecer una experiencia completa.

1 Relación automatizada pero cercana

- Máquinas de venta (vending) con sistema digital
- Pantalles y QR con información, recomendaciones y muestras
- Atención virtual por chat o formulario web para resolver dudas



2 Tienda automatizada con atención personalizada

- Asesoramiento personalizado en tienda (especialista o asistente IA)
- Recomendaciones según gustos y personalidad
- Tecnología + trato humano = experiencia completa



3 Comunidad y conexión emocional

- Redes sociales: consejos, tendencias y curiosidades
- Programas de fidelización y suscripciones personalizadas
- Eventos presenciales y digitales para probar novedades



4 Escucha activa y mejora continua

- Recogida de opiniones tras cada interacción
- Encuestas breves para mejorar productos y servicio
- Ajustes constantes según feedback del cliente



Ciclo	1. Captación	2. Fidelización	3. Expansión
	videos cortos, gestocalización	programa digital de puntos,	más máquinas, eventos y presencia