

6. CANALES (5%)

A. VÍAS DE COMUNICACIÓN

- Página web: Canal principal, para que los clientes puedan comprar y vender los productos.
- Redes sociales para dar visibilidad y promocionar a la empresa.
- Email y mensajería directa para la atención a nuestros clientes y hacer el seguimiento de los pedidos.

B. VÍAS DE DISTRIBUCIÓN

- Envíos nacionales e internacionales para entregar los productos de una forma segura.
- Subastas online, para vender los productos a compradores que pujen por ellos.
- Marketplaces asociados: Plataforma externa que permiten ampliar la visibilidad de los productos para poder conectar a los vendedores y clientes.