

## **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.