

¿Cómo vamos a hacer para que nuestro producto/servicio llegue a nuestros clientes?

Para asegurarnos de que nuestros calcetines calefactados lleguen a los clientes, vamos a utilizar una combinación de canales de distribución que nos ayuden a alcanzar tanto a un público amplio como a uno más específico. El canal principal será la venta online, ya que es el más cómodo, accesible y popular en la actualidad. A través de nuestra propia página web, podremos mostrar el producto de manera detallada, explicar cómo funciona, sus beneficios y resolver las dudas más comunes.

Además de nuestra web, también aprovecharemos plataformas de comercio electrónico reconocidas, ya que generan confianza y facilitan el proceso de compra. Esto nos permitirá llegar a clientes que ya están acostumbrados a adquirir este tipo de productos por internet y que buscan soluciones rápidas y efectivas.

También creemos que es fundamental vender en tiendas físicas especializadas, como las de deportes de invierno, montaña, caza, pesca, o incluso en establecimientos de productos ortopédicos y de salud. En estos lugares, los clientes pueden ver el producto, tocarlo y recibir asesoramiento, lo que aumenta la confianza, especialmente en aquellos que no están tan familiarizados con las compras online.

Por último, prestaremos especial atención a la logística y el envío. Ofrecer entregas rápidas, seguimiento del pedido y un embalaje adecuado es esencial para garantizar una buena experiencia al cliente. Queremos que desde el momento en que realiza la compra hasta que recibe los calcetines, todo el proceso sea sencillo, claro y satisfactorio.