

Modelo de negocios CANVAS

Canales de

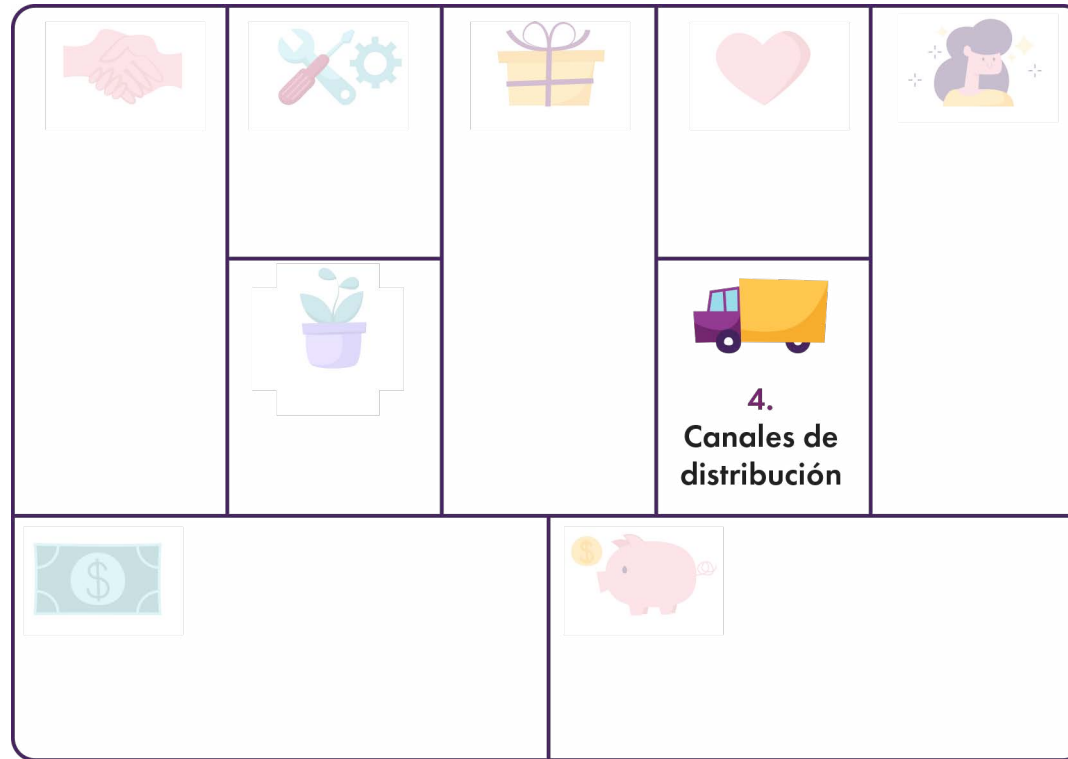
distribución

en Lectura Fácil



Modelo de negocios CANVAS

Canales de distribución en Lectura Fácil



- **CANVAS:**

Palabra en inglés que significa lienzo, lona o panel en blanco para dibujar, pintar o escribir.

Canales de distribución es el bloque número 4 del modelo de negocio que se llama CANVAS.

- **Modelo de negocios:**

Es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio.

Los canales de distribución son los espacios que usamos para entregar los **productos** o **servicios**.

Estos espacios deben ser de fácil acceso para los **clientes**.

Los espacios pueden ser lugares físicos u otras formas de entregar los productos y servicios. Por ejemplo:

- El cliente puede comprar un producto que el negocio entrega en una tienda.
- El cliente puede comprar un producto en una página web y pedir que lo envíen a su casa.

• **Productos:**

Objetos o elementos que vende una empresa y que puedes ver o tocar.

• **Servicios:**

Actividades que venden las empresas pero que no puedes ver o tocar. Por ejemplo, una empresa que ofrece el servicio de limpieza.

• **Cliente:**

Persona que compra algo que quiere o necesita en un negocio.

Tu negocio debe tener en cuenta
una serie de elementos
para elegir los canales de distribución
que funcionan mejor.

Por ejemplo, debes preguntarte:

- ¿Qué canales de distribución prefieren los clientes?
- ¿Qué canales de distribución son menos costosos?
- ¿Qué canales de distribución funcionan mejor?

Hay 2 tipos de canales de distribución:

1) Canales de distribución directos

Lugares que pertenecen a tu negocio donde el cliente va a obtener el producto.

Algunos canales de distribución directos son:

- Tiendas que pertenecen a tu negocio.
- Páginas web de venta en línea.
- Redes sociales.
- **Personal comercial.**
- **Fuerza de ventas.**

• **Personal comercial:**

Personas encargadas de la atención al cliente, registros, pedidos y atención después de la venta.

• **Fuerza de ventas:**

Personas y materiales que un negocio utiliza para vender productos o servicios.

2) Canales de distribución indirectos

Lugares que pertenecen a tus **socios intermediarios** donde se realiza la entrega de los productos.

Algunos canales de distribución indirectos son:

- Páginas web de otros negocios.
- Tiendas de tus socios.
- Tiendas de intermediarios.

• **Socios:**

Son personas que se juntan con otras para lograr una meta.

• **Intermediarios:**

Personas o negocios que compran tus productos o servicios para ellos venderlos después.

¿Qué canal de distribución es mejor para tu negocio?

Para poder decidir los canales de distribución de tu negocio, debes responder las preguntas de los siguientes 5 pasos:

Paso 1: Información

- ¿Cómo buscan información tus clientes para cubrir sus necesidades?
- ¿Tus clientes buscan información por
 - redes sociales,
 - televisión,
 - radio,
 - o gente que conoce?

Paso 2: Evaluación

Después de conocer las respuestas de tus clientes:

- ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de sus opiniones sobre tu negocio?

Paso 3: Compra

Cuando los clientes toman la decisión de comprar el producto:

- ¿Prefieren ir a una tienda o comprar en una página web?

Paso 4: Entrega

- ¿Cómo hago llegar el producto al cliente?
- ¿Envío el producto al cliente a su casa con una empresa de envíos?
- ¿Tienen que recoger el producto en algún lugar?

Paso 5: **Postventa**

- ¿Qué atención entregará tu negocio si el producto tiene fallos?
- ¿Tu negocio hará un **seguimiento**?

• **Postventa:**

Periodo de tiempo después de que el cliente compra un producto o servicio.

• **Seguimiento:**

Seguir y conocer cómo ha sido la postventa de los productos o servicios.

Los canales de distribución
y la **relación con los clientes**
están muy relacionados entre sí.

Las decisiones que tomes con cada uno
afectan al otro.

Esto ocurre porque los lugares
en los que se entrega el producto
son los mismos en los que contactamos
con los clientes.

- **Relaciones con los clientes:**

Es la forma en la que nos
comunicamos con los
clientes del negocio.

En el bloque 4, describe bien los canales de distribución de tu negocio.

Ten en cuenta:

- La **propuesta de valor**.
- Los clientes.
- El tipo de relación que los clientes buscan.



¿Ya decidiste cuáles serán los canales de distribución de tu negocio?

• **Propuesta de valor:**

Los productos o servicios resuelven necesidades que la gente tiene.

La necesidad que resuelve el producto o servicio de tu negocio es la propuesta de valor.

Por ejemplo, una persona necesita una polera, de su grupo de música favorito y busca una tienda que tenga esa polera.

Así resuelve la necesidad de tener una polera de su grupo de música favorita.



Financia



Fonapi
Fondo Nacional
de Proyectos Inclusivos

Desarrolla



©Documento adaptado por CEDETi UC y validado por Universidad de los Andes.

© Lectura Fácil Europa. Logo: Inclusion Europe.
Más información en www.easy-to-read.eu