**Área de Modelo de Negocio:** Canales

Estado: ROJO

La entrega de nuestra propuesta de valor, incluido la venta, comunicación y relación, hacia los clientes finales pasa por varios intermediarios, de los cuales no tenemos control. Estos intermediarios están siendo fuertemente afectados por la crisis, por lo tanto también nosotros y no podemos hacer mucho ya que no tenemos injerencia directa en los mismos.

**Buenas Prácticas de innovación en esta área de modelo de negocio:**

1. Identificar canales seguros para hacer llegar la propuesta de valor al cliente, haciendo uso intensivo de los canales digitales y en remoto.
2. Rediseña ahora la estrategia omnicanal, tanto de venta como de atención al cliente, de cara a poder atender sus necesidades y ofrecer el producto o servicio en el canal más apropiado (ejemplo: modelos de e-commerce, entrega a domicilio,etc)
3. Des-intermediadores:

Establece canales directos con clientes donde intermediarios dominaban el acceso al mercado. Reemplaza el alcance de los intermediarios con tu propio marketing, actividades de adquisición de clientes y fortalecimiento de marca. Desarrolla un mejor entendimiento del mercado, construye relaciones fuertes con los clientes y captura la mayor cantidad del ingreso, que antes compartías con intermediarios

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos recortar al intermediario y crear un acceso directo a nuestros clientes finales?

*Acciones sugeridas:*

1. Elimina o bypassea al intermediario

2. Construye un canal directo con el cliente final que esté optimizado, se puede iniciar por canales de comunicación

3. Diferencia tu propuesta de valor ante el cliente final

4. Reemplaza el alcance del intermediario con marketing innovador