



## CANALES DE COMUNICACIÓN

En cuanto a los canales de comunicación para nosotros es muy importante las redes sociales y para ello contamos con la ventaja de que dos de nuestros socios tienen amplios conocimientos en la creación de perfiles en redes sociales y programación de páginas web. Por lo tanto para dar a conocer nuestro producto vamos a realizar anuncios en nuestras redes sociales.

- Twitter @listbook\_ [https://twitter.com/listbook\\_](https://twitter.com/listbook_)
- Facebook List Book <https://www.facebook.com/list.book.3>
- Página web – <https://www.listbook.webnode.es>

También consideramos a la radio un medio de comunicación muy importante y hay muchas cadenas de radios que estarían dispuestos a ayudarnos.

- Se podría hablar con las cadenas de radio como “el rincón de lectura” que promueven la lectura y nos podrían ayudar ya que nosotros estamos a favor de la incentivación de libros.

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Sobre los canales de distribución encontramos dos apartados diferenciados, ya que podríamos realizar venta en mano o venta online:

En el apartado físico serán las editoriales las que distribuyan el código QR junto con los libros a las diferentes librerías para su posterior venta.

En el apartado digital, los códigos a disposición del cliente se guardarían en servidores para ser activados cuando el cliente los adquiera vía online.

## CANALES DE VENTA

Sobre los canales de venta los clientes tendrían dos posibilidades:

- Librerías. Si el cliente quiere adquirir el producto en persona porque tiene una librería cerca de casa, podría ir sin ningún tipo de problema a la librería más cercana y adquirirlo.
- Página web. Si vives en el extranjero, o no tienes la posibilidad de ir a una librería o te resulta más cómodo conseguirlo online sin moverte de casa, en nuestra página web hay un apartado de compra de libros en el que nosotros aportamos el código QR para activar el audiolibro.

En cuanto a los apartados que componen los puntos de contacto con el cliente, encontramos:



# ListBook

## La percepción

Para captar la atención del cliente y dar a conocer el producto se realizarían anuncios en nuestras redes sociales y también a través de cuñas en la radio.

## La evaluación

Se realizarían encuestas por las redes sociales o nosotros mismos en persona por nuestra ciudad para que evalúen el producto y nos sugieran propuestas de mejora.

## La compra y la entrega

Entregaríamos el producto a las distribuidoras y estas a las librerías para que las personas vayan adquiriéndolo.

## La post-venta

Observaríamos como va siendo la demanda del producto, propondríamos un apartado de sugerencias en nuestra página web para ir añadiendo actualizaciones y conseguir que el producto sea plenamente a gusto del consumidor y de fácil acceso.