

1. CANALES

Los **canales** hacen referencia a **cómo se comunica** la empresa y **alcanza a sus segmentos de mercado** para hacerles llegar la propuesta de valor.

En nuestro caso, y debido a que no disponemos de un lugar físico donde podríamos poner en contacto a las empresas de turismo activo con sus posibles clientes, nuestros principales canales de comunicación, distribución y venta serían por internet.

En primer lugar deberemos de dar a conocer la existencia de nuestra app a las diferentes empresas y particulares, para que ellos puedan promocionar sus servicios y por consiguiente, aumentar sus clientes. Una forma de hacerlo es mediante el envío de folletos informativos a las diferentes empresas mediante internet.

En segundo lugar, y una vez que tengamos una lista de empresas y actividades que desarrollar, debemos captar a las personas que las van a realizar. Para ello podemos hacer publicidad de la app en aquellos lugares donde se mueva el segmento de mercado al que nos queremos dirigir. Por ejemplo podemos repartir folletos informativos a la salida de polideportivos o tiendas deportivas. También podemos publicitarlo a través de internet para llegar a un mayor Nº de personas.

Una vez generemos ingresos, podremos invertir en publicidad y dar a conocer nuestra app en revistas deportivas, paneles publicitarios, anuncios en la radio, en la televisión...etc.

