

### 3. CANALES

¿A través de que canales nuestro segmentos de clientes quieren ser alcanzados?

-A través de redes sociales, para nuestro sector de clientes más joven (por ejemplo desde 18 hasta 30 años) y páginas web con todos los contactos y número de teléfono de información (desde 30 hasta 60) y publicidad en periódicos (gente más anciana)

¿Cómo lo estamos alcanzando ahora?

-A través de encuestas informativas para dar difusión a institutos, vecindario...

¿Cómo están ingresados nuestros canales, cuales funcionan mejor y son más rentables?

-Los mejores canales ahora serían las redes sociales, ya que la mayoría de la gente maneja mucho estas tecnologías, el más eficaz sería el boca a boca ya que la gente en sí misma puede dar mucha difusión. Las más rentables: el boca a boca.