

15/01/2018

---

## Componentes

Gabriel Caso  
Álvaro Román  
Begoña Saiz  
Jorge Saiz  
Lais Galván

Los canales de la empresa hacen referencia a todas aquellas vías de comunicación y distribución que estableceremos para que los demandantes sean capaces de conocer de nuestra existencia y, así, satisfacer sus propias necesidades.

En el caso de nuestra propia empresa RAUS, el canal es directo y propio, lo cual quiere decir que nosotros mismos lo proporcionamos, sea por internet o sea personalmente (en nuestra empresa física).

Para poder acceder a nuestros clientes y que éstos conozcan de nuestra existencia, nuestra empresa RAUS necesitará unos canales específicos ya que, al ser una academia (un servicio), la manera de acceso a los clientes no es la habitual, sino que es algo más sencilla.

En primer lugar, como ya se ha mencionado, la academia es un servicio y no ofrece un producto de venta que llega al cliente, por lo que los canales de distribución no tienen que existir en nuestra empresa. Por otro lado, RAUS no ofrece un servicio de profesorado a domicilio, sino que las clases se imparten físicamente en la academia o por medios electrónicos (por la plataforma Skype).

Además, a la hora de hacernos conocer, es decir, los canales de comunicación, lo haremos a través de muchas formas diferentes y utilizaremos como principal aliado la distribución de catálogos e información que sea cercana al cliente; en otras palabras, lo básico para hacernos conocer a la sociedad en barrios y ciudades. Varias formas de hacerlo pueden ser a través del reparto de anuncios de nuestra empresa en lugares públicos como las calles o en sitios clave (con gran afluencia de gente, en especial estudiantes por nuestra condición educativa) como a la salida de colegios o clubs deportivos, por poner un par de ejemplos. Pero esa no es la única forma de propagar nuestra existencia, sino también puede ser a través "buzoneo" en casas y ampliar así nuestro rango de distribución a la hora de captar posibles clientes. Además, no podrá faltar tampoco el clásico método de "boca a boca", hablando con el máximo número posible de personas y dando una buena impresión para propagar nuestra existencia.

---

**Raus**

Tel. 629629920

Avenida Niecto Alcalá  
Zamora 43

28050



Por último, otro canal de comunicación que puede llegar a convencer bastante a la clientela es hacer descuentos adicionales a todos aquellos clientes que lleven con ellos a un amigo a la academia para apuntarle también y que reciba nuestro servicio.