

## 5- CANALES

Diferenciaremos en este punto dos tipos de canales: los canales de comunicación y los canales de venta.

En cuanto a los primeros, utilizaremos las siguientes estrategias para llegar a nuestro público objetivo: Redes sociales, FITUR, oficinas de turismo... También procuraremos promocionarnos de manera gratuita a través de reportajes en prensa.

En nuestra página web, referenciada siempre en nuestros actos de comunicación, se podrá ver cómo son los apartamentos en su interior con una vista de 360°, además de imágenes de las personas que realizan las actividades ofrecidas por nuestros apartamentos.

En cuanto a las oficinas de turismo, las personas podrán ver nuestras actividades a través de folletos.

Por otro lado, en lo que se refiere a los canales de venta, los clientes contratarán fundamentalmente nuestros servicios a través de medios electrónicos: reserva en nuestra página web, reserva en otros buscadores o páginas de gestión de alojamientos turísticos, directamente a través de email o teléfono (atenderemos también whatsapp, para facilitar la comunicación con los clientes).