

## CANALES

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto se haga notar para la adquisición de nuevos clientes y así hacerles llegar nuestra propuesta de valor. Nuestro canal más importante será el de comunicación dado que lo que ofrecemos es un servicio, se tratará de un canal propio y directo donde tendremos recursos humanos destinados al servicio de información, propuestas y ofertas para adquirir dicho servicio.

Distinguimos 5 fases:

- Percepción: contamos con una página web dónde los clientes podrán ver nuestras instalaciones, programas, precios... en definitiva, toda la información que necesiten para poder contratar nuestros servicios. A parte de esto, nos promocionamos a través de anuncios, que se emitirán tanto en televisión, como en radio o en spot publicitarios.
- Evaluación: mediante estadísticas de venta de nuestros servicios y viendo a ver cuánta cantidad de ello vendemos. Gracias a ello almacenaremos la información que obtendremos de nuestros clientes para posteriormente usarla a favor de la empresa.
- La compra: la única compra que realizaremos será de productos para la manutención de nuestro ecosistema interno.
- La entrega: la entrega de nuestros servicios se realizará dentro de nuestras propias instalaciones atendiendo única y exclusivamente a lo que solicitan.
- Post-venta: dedicaremos un departamento de la empresa a este servicio. Se encargarán de resolver las principales dudas mediante un servicio telefónico y vía e-mail. También tendremos una participación activa a través de redes sociales como Instagram, Facebook o Twitter para proporcionar de una

manera más cómoda información, fotografías o resolver dudas una vez prestado este servicio.