

CANALES

Consideramos que las decisiones sobre los canales de distribución de nuestros servicios son primordiales, ya que son clave para llegar a nuestro consumidor final.



Después de haber realizado un análisis de los canales que nos benefician más, hemos profundizado en cada uno de ellos, y hemos explicado el papel que desempeñan éstos a la hora de llegar a nuestro público objetivo.

Canales de distribución

- Sede de nuestra empresa.

Desde nuestra sede queremos llegar a dar información a nuestros potenciales clientes. Por eso mismo la fachada llamativa con colores estratégicos, con el objetivo de captar la atención. Ofreceremos todo tipo de información, podrán ver nuestras instalaciones y reservar matrícula.

En nuestra empresa somos conscientes de la importancia que tiene la publicidad y que nuestros clientes nos conozcan de forma rápida, por ello, hemos elegido este tipo de canal.

Canales de comunicación

- Página web.
- Teléfono.
- Redes sociales (Twitter, Facebook).
- Folletos.
- Radio.
- Enseñar nuestra idea en colegios.



Nuestra idea de negocio será difundida mediante los principales canales de comunicación que hoy en día son más directos. En esta era digital, la forma por la que las empresas se dan a conocer e informar sobre sus servicios, es por medio de internet, principalmente por las redes sociales y las páginas web.

Para facilitar a nuestros clientes la búsqueda de este tipo de servicio, hemos creado nuestra página web en la cual podrán obtener todo tipo de información acerca de nosotros, e incluso, realizamos preguntas que les surjan. Añadiremos pequeños vídeos y ejemplos para que puedan comprobar que es útil nuestro servicio. Desde aquí podrán reservar plaza directamente. No es necesario asistir a nuestra sede.

Además, para que haya un contacto más directo, podrán llamarnos en los horarios establecidos o si lo prefieren, dejarnos su número de teléfono en nuestra página web para que nosotros nos pongamos en contacto con ellos, les demos información y podamos resolver sus dudas.



Estaremos activos en las redes sociales más conocidas como Facebook, Twitter e Instagram. Vamos a subir contenido constantemente para difundir nuestros servicios y ofertas.

También es un gran medio para aclarar dudas de posibles clientes, y, por último, también son importantes para el Marketing de nuestra empresa. Aparte, APRENDISI también contará con una plataforma en YouTube, donde se harán charlas sobre temas relacionados a los que enseñamos y hablaremos de la importancia de que los niños de hoy en día sepan esos conocimientos.



Las redes sociales también van a estar vinculadas con la página web donde aparte de ser un canal de distribución, nuestros clientes podrán encontrar información siempre actualizada sobre nuestros servicios.



Para nosotros es relevante tener canales de comunicación tradicionales como la radio y folletos. La elección de la radio es Cadena 100, ya que la mayoría de su audiencia es el público objetivo al que nosotros queremos llegar. Aparte, es importante tener folletos, ya que son fáciles de distribuir y ofrecen mucha información. Serán repartidos en momentos fundamentales, es

decir, antes de comenzar el curso educativo y durante el año haremos campañas publicitarias que conlleven menos inversión.

Asistiremos a los colegios en los que daremos información y contactaremos con los orientadores ya que es un canal de comunicación relevante para nosotros.

Finalmente, sabemos que nuestro servicio se centra en niños, por lo que pensamos que enseñar nuestra idea y objetivos en colegios aplicando casos prácticos, puede hacer que les despierte interés a los alumnos y que posteriormente formen parte de nuestra empresa.

