

CANALES

Nuestros canales son de tipo propio directo ya que funcionamos por internet.

Uno de los primeros canales, el de la información, lo llevamos a cabo a través de la publicidad principalmente en las redes sociales. De este modo damos a conocer nuestra aplicación y damos la posibilidad al cliente de contactar y acceder a cualquier información sobre la aplicación.

En segundo lugar, el canal de la evaluación, lo llevaremos a cabo mediante encuestas en las cuales los clientes que ya hayan probado la aplicación evaluarán nuestra proposición de valor. El siguiente canal, la compra, la llevaremos a cabo mediante las plataformas de Play Store o App Store. Y la información sobre dónde encontrar la aplicación estará en el primer canal, el de información.

El cuarto canal, la entrega, donde entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor. Hemos pensado en hacer esto mediante un video publicitario en donde mostremos la diferencia de nuestra aplicación frente a otros competidores. Es una manera efectiva y visual de entregar a los clientes nuestra propuesta de valor.

Y por último, el canal de postventa. Consideramos este canal uno de los más importantes pues pensamos que el cliente esté satisfecho es lo más importante. Para ello, en nuestras oficinas contamos con un personal de atención al cliente que se dedicará a atender y solucionar dudas y problemas respectivamente de los clientes.