

CANALES:

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor. Dentro de los canales distinguimos los canales de comunicación, los canales de distribución y los canales de venta. Entre los canales de comunicación usamos canales de comunicación escrita como los comunicados y las publicaciones institucionales. Por otra parte usamos el canal oral mediante reuniones y conferencias para exponer e introducir en el mercado nuestro proyecto. En todo caso usamos sobretodo los canales tecnológicos mediante el correo electrónico, los blogs, los newsletters, etc. En cuanto a los canales de distribución, al ser un proyecto destinado al conjunto de la población y será ubicado en zonas públicas, el canal de distribución de estos bancos será directo. Por último, respecto a los canales de venta, el método que usaremos será el Marketplace, una plataforma virtual que permite que varios anunciantes se registren y comercialicen sus productos y servicios a través de ellas.

