



5. Canales

A continuación vamos a definir los canales que usará DescubreSoria. Para ello tenemos que mencionar que funcionaremos como **un canal indirecto** para las empresas en Soria que ya ofrecen los servicios relacionados con el turismo de manera separada. Nosotros uniremos todos, adaptándolos para la demanda del cliente.

Por otra parte, y con el fin de crear más ganancias nos proponemos usar principalmente **un canal directo**, propio. Una vez que hemos fijado esta premisa nos centramos en definir nuestros canales en distintas áreas de la fase de la cadena de valor: comunicación, distribución, venta y compra, entrega y postventa.

- Centrándonos en la **fase de comunicación** usaremos para publicitarnos las redes sociales mediante la creación de una página web o blog, las opiniones en las redes y una cuenta en facebook e instagram.

En esta fase, nos planteamos la necesidad de tener que contar con canales indirectos como las páginas web de publicidad y opinión relacionadas con este sector.

- Para la **fase de distribución, venta y compra** no vamos a necesitar intermediarios. Lo podremos realizar a través de internet o de llamada telefónica, para ponernos en contacto con nuestro cliente. Posteriormente, utilizaremos una de estas vías para comunicarnos con los proveedores de servicios y poder realizar las consecuentes reservas. Finalmente, a la hora de hacer llegar el planing, las reservas y las entradas de cada pack realizado a medida, lo haremos a través de correo electrónico o carta (si es requerido)
- Para concluir, **la fase de post venta** la llevaremos a cabo con una red para atender las dudas que los clientes que puedan tener después de haber acudido a la provincia. También, tenemos planificado ponernos en contacto con los consumidores tras haber realizado las distintas actividades para poder conocer si están satisfechos con el servicio prestado y recoger distintas críticas colectivas para poder mejorar la prestación de nuestros servicios con futuros clientes.