

Canales



Tierras Vivas, Oportunidades nuevas

Primeramente, debemos aclarar que nuestra empresa se centra en el sector servicios, por lo tanto, debemos tener un canal de comunicación muy cercano al cliente, además para poder hacer llegar nuestra propuesta de valor a nuestro destinatario (nuestros demandantes) es crucial aclarar la relación que se mantendrá con ellos.

Usamos canales propios. También utilizamos unos canales directos, esto quiere decir que evitamos cualquier tipo de intermediario, añadido a esto, los canales asociados también son una oportunidad para conseguir éxito y así nos beneficiamos de las sinergias y de la fortaleza comercial de dichos canales, como ya observamos anteriormente en nuestro análisis DAFO.

Para ello, nuestra principal fuente de comunicación es la publicidad que los ayuntamientos facilitan a sus vecinos a través de carteles y comunicados. Igualmente, el boca a boca también ayuda a la expansión de información de nuestros servicios. Asimismo, el espacio ELHUECO nos da oportunidades de publicitarnos en ferias locales y de la comunidad de Castilla y León como pueden ser la de Presura, un congreso a nivel regional y nacional en el cual se trata el tema de la despoblación que es una de nuestras mayores preocupaciones.

Adjuntamos también cuñas publicitarias en radios locales como cadena SER y COPE y diversas entrevistas en la televisión la 8 de Castilla y León y en programas de radio.

¡También queremos expandirnos realizando actividades junto con plataformas como SORIA YA! o con asociaciones ligadas al ámbito del mundo rural.

Además de nuestros perfiles en las redes sociales como Instagram o Facebook en las que nuestro público más joven puede contactar y mantenerse actualizado de nuestras futuras actividades.

[@tierras.vivas](#)