

# 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](#)