

## Canales de distribución y comunicaciones

El objetivo principal de las empresas es satisfacer las necesidades de nuestros clientes y maximizar los beneficios. Para ello, hay que conocer plenamente las necesidades de los clientes y saber que quieren en todo momento.

Hay que mantener una constante comunicación con ellos. La base de una buena estrategia de comunicación es establecer una buena relación con clientes y para llevarlo a cabo, habrá disponible en nuestra página web una sección para nuestros clientes en los que pueden realizar actividades a través de una contraseña que facilitaremos a las familias en casa y para que nos manden todo tipo de mejoras y sugerencias, temas de interés que piensen que podemos trabajar a través de nuestra metodología...También podrán trabajar en nuestros talleres físicos para que sean partícipes de cómo trabajamos con los niños.

Debemos saber alcanzar nuestro segmento de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

Con el público objetivo y canales de comunicación clave identificados, el siguiente paso es establecer los canales de distribución.

El canal de distribución pone en contacto con el cliente. Su papel principal es hacer llegar nuestro servicio a nuestros clientes potenciales. Proporcionamos un servicio que nos pone en contacto directo con nuestros clientes ( canal directo).

Utilizamos internet como canal de distribución principal para mostrar nuestro modelo de negocio y nuestro modelo de trabajo. Está al alcance de cualquiera meterse en nuestra página web para informarse de nuestras actividades y nuestra forma de trabajar los temas.

Las redes sociales como instagram, facebook y twitter nos permite ampliar la información de nuestros talleres y facilitar el contacto con nuestra empresa.