

CANALES:

Aquí se engloban **los canales que vamos a utilizar** para explicar a nuestros clientes cuál es nuestra propuesta de valor y dar atención al cliente mediante el soporte online (**servicios de venta y postventa**). El truco consiste en encontrar el equilibrio entre los diversos tipos de canales para integrarlos de forma que **el cliente disfrute de una experiencia extraordinaria y de un trato atento y amable** mientras tratamos de que los ingresos aumentan lo máximo posible.

Respecto a los canales que forman nuestra empresa, **el canal directo** del que dispondremos será una tienda física en la que ofreceremos nuestro servicio en una oficina que estará situada en la Avenida Valladolid nº114 en Soria. Aquí atenderemos **cara a cara** al cliente y podrá **consultarnos cualquier duda o pregunta** sobre nuestros servicios y les daremos más **información** sobre quienes somos y a qué nos dedicamos. A su vez también podrán concretar y reservar una fecha para realizar la actividad.

Respecto a **los canales indirectos**, dispondremos de una **página web** en la que el cliente podrá **hacer sus reservas de forma online**, ya que además, el número de teléfono de nuestra oficina estará en la misma junto a nuestro correo electrónico. También trabajaremos con un aplicación llamada **Geochacing®** que está disponible para sistemas operativos iOS y Android.

En esta aplicación se pueden observar **distintos tesoros** que hay distribuidos por los distintos puntos geográficos.

Nuestras **redes sociales** como Facebook, Twitter o Instagram también serán canales indirectos por los que nos podremos comunicar con el cliente y tener un **“feedback”**.