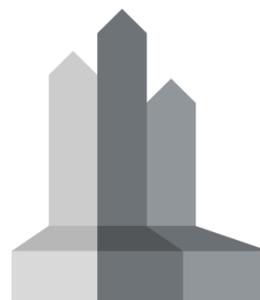


## 5.- CANALES

Los puntos de contacto con nuestros usuarios finales y con los clientes corporativos y particulares tienen canales distintos.

### CANAL DE COMUNICACIÓN CON USUARIOS FINALES

- **Percepción:** Daremos a conocer nuestro portal a través de anuncios en páginas web y redes sociales, de manera directa, evitando intermediarios y disminuyendo los costes.
- **Evaluación:** El usuario podrá desde el primer momento que visite el portal probar su experiencia de usuario y valorar las cualidades funcionales y estéticas de nuestro portal.
- **Compra-Entrega:** Acceso gratuito al registrarse en el portal a todas las funcionalidades disponibles
- **Post-venta:** Soporte on line al usuario.



### CANAL DE COMUNICACIÓN CON CLIENTES CORPORATIVOS Y PARTICULARES

- **Percepción:** Daremos a conocer nuestro portal a los potenciales clientes a través de **medios tradicionales de difusión local**, estaríamos hablando de publicidad mediante anuncios en radios locales, tanto en español como en inglés, abundantes en la zona de implantación del proyecto, así como en publicaciones escritas, tanto periódicos y revistas (diarios, semanales o mensuales) como en revistas gratuitas de oferta de servicios que también tienen una gran presencia en la zona, sobre todo por el tirón de la oferta inmobiliaria.
- **Evaluación:** El cliente podrá desde el primer momento que visite el portal ver sus características y valorar la posibilidad de anunciar sus ofertas de carácter temporal para jóvenes y/o su idoneidad como soporte de posibles campañas publicitarias o acciones de marketing que pudiera llevar a cabo, aprovechando la visibilidad que nuestro portal le ofrece.
- **Compra-Entrega:** Vendiendo nuestro servicio online evitamos intermediarios y estamos utilizando un **canal de venta directo**. Tendremos dos opciones:

- Si cliente desea anunciar sus ofertas de empleo podrá hacerlo directamente en el portal accediendo a su interface de empresa o particular generador de ofertas de empleo. Se registrara y podrá colgar sus ofertas.
  - Si cliente está interesado en publicitarse en portal tratará directamente con el Departamento de Ventas de LBJ para tratar los términos y alcance de su acción publicitaria y su presupuestación.
- **Post-venta:** se ofrecerá un seguimiento al cliente que oferta empleos de las personas que han estado interesadas en la oferta, de las que finalmente han solicitado los datos de contacto y de toda aquella información que pueda ser interesante para que el cliente siga el funcionamiento de su oferta laboral en todo momento.