

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Antes de que el consumidor pueda hacerse con el producto, éste debe atravesar tres etapas previas en el ciclo de venta:

Conocimiento : El cliente tiene que saber que existimos y que tenemos ese servicio disponible.

Consideración: Debemos conseguir que el cliente valore nuestro servicio como una posible buena opción.

Visita: El cliente debe acercarse a un punto de venta dónde pueda adquirir nuestro servicio (físico o virtual).

En este caso nuestros canales son propios o directos, ya que nosotros/as mismos/as nos encargamos de distribuir el servicio y hacerlo conocer sin intermediarios.

La estrategia de distribución será intensiva, ya que queremos llegar al máximo número de usuarios posibles

Llegaremos a los clientes a través de las redes sociales y medios de comunicación, mediante anuncios y promoción vía Instagram.

Los clientes accederán directamente a la aplicación mediante el “play store” o apple store”.