

- **¿A través de qué canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?**

Nuestros clientes quieren ser alcanzados por los canales tradicionales de radio, prensa escrita, internet, correo directo (email y correo postal).

También, utilizamos medios publicitarios alternativos como ferias, campañas publicitarias en la ciudad de Vitoria que realizamos en los centros comerciales y en el centro de la ciudad, también nos publicitaremos por medio de realización de actividades o eventos organizados por nuestra empresa.

Nos publicitamos a su vez, por medio de folletos, catálogos, letreros. Así como, por medio de las redes sociales y del boca boca.

La creación y actualización periódica de nuestra página web también es determinante a la hora de promocionar nuestro proyecto, así como de dar visibilidad a todos nuestros productos y servicios.

- **¿Cómo los estamos alcanzando ahora?**

Actualmente, estamos alcanzando a nuestra clientela por medio de los anuncios de radios como: Kiss FM, Gaztea y EITB; por medio de los periódicos locales como BERRIA, el Diario Vasco y el Diario de Álava; así como, por medio de folletos, letreros, panfletos, campañas publicitarias en el centro comercial de El Boulevard y por medio de redes sociales como Instagram.

Además, mensualmente enviamos información sobre nuestro servicio vía correo electrónico y vía correo postal. Así mismo, nuestra página web está muy bien posicionada en el sector que queremos abarcar.

- **¿Cómo están integrados nuestros canales?**

Hemos creado tanto un boletín informativo, como folletos y revistas turísticas sobre nuestras actividades y eventos, para que nuestros clientes puedan estar siempre informados de todo en todo momento. Nuestra web incluye todos estos contenidos, así como, eventos y actividades futuras que pueden interesar.

- **¿Cuáles funcionan mejor?**

En nuestra empresa para llegar más o acercarnos más al público los medios publicitarios que más funcionan son las redes sociales, el correo postal, el correo electrónico y el periódico local.

Hoy en día el medio publicitario que más se maneja son las redes sociales, sobre todo en la gente joven. Esto es, mediante nuestro perfil en diferentes plataformas como son Facebook, Twitter, Instagram, Telegram, etc. colgamos ofertas, experiencias de nuestros clientes e información acerca de nuestros servicios para así darnos a conocer e incitar a nuevos clientes a disfrutar de nuestras actividades e instalaciones .

Por otro lado, para la gente que no hace uso de las redes sociales es más cómodo recibir noticias, ofertas e información sobre nuestra empresa mediante correo ordinario o bien sea por correo electrónico.

- **¿Cuáles son los más rentables?**

En general, sabiendo que la tecnología cada vez está más avanzada y que nos hemos adaptado muy bien a ella, vemos y tenemos la certeza de que hoy en día el canal más rentable es el de internet y las redes sociales, puesto que, podemos llegar a más personas de todos los lugares.

Los medios menos rentables son, los medios tradicionales como la televisión, puede que hagamos alguna entrevista para medios locales como la EITB, pero en principio no nos publicitaremos en este medio.

- **¿Cómo podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?**

Nuestro producto está integrado en las rutinas de nuestros clientes, ya que todos los días, subimos información y actualizamos nuestro contenido y servicios a las redes sociales, así como incluimos temas de actualidad relacionados con nuestra actividad.