

## CANALES

### **Canales de comunicación**

Desde la empresa VIKA hemos decidido que el canal más conveniente para relacionarnos con nuestro clientes potenciales son las redes sociales (Instagram: @vikaexperience), ya que en ellas podemos interactuar directamente con nuestros clientes potenciales y ofrecerles un servicio más personalizado que si utilizáramos otro medio de comunicación.

También usamos este mismo canal para contactar con los clientes que ya han acudido a nuestra visita y preguntarles qué les ha parecido y cuáles consideran que son los aspectos a mejorar de la misma.

### **Canales de distribución**

La distribución de nuestro servicio de visitas guiadas es online, por medio de la página web y de las redes sociales de la empresa VIKA.

### **Canales de venta**

Vendemos nuestras visitas guiadas online por vía nuestra página web, por este medio los clientes reservan las plazas para disfrutar de la visita guiada. Es decir, los clientes determinan el número de entradas que desean adquirir para la visita guiada y las pueden pagar directamente desde la página web usando PayPal, Bizum o tarjeta de crédito.

Además, los clientes tienen la opción de pagar la entrada en mano el día de la visita con un límite de compra de 5 entradas de pago en mano por visita, para intentar evitar que los clientes reserven la visita pero no acudan o no abonen el importe de la misma.

Sin embargo, si la empresa genera suficientes ingresos, abriremos una tienda física en la que los clientes podrán adquirir la visita guiada.