

## 5.-Canales de distribución y comunicación

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

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor. Hay tres tipos:

- **Los canales de Comunicación**

Disponemos de una amplia variedad de redes sociales como: Facebook, Twitter o Instagram

También tenemos una página web: [www.thecaroflove.com](http://www.thecaroflove.com)

Pero nuestra mejor manera de comunicarnos con nuestros clientes es a través de la publicidad donde exponemos de manera continua nuestro servicio, lo explicamos varias veces y nos damos a conocer más. Nuestra publicidad se encuentra tanto en la tv como en periódicos digitales o físicos.

- **Los canales de Distribución**

Nuestro servicio comprende canales de distribución, pero de manera directa, es decir, no tenemos intermediarios y con ello somos nosotros quienes entregamos y prestamos el servicio.

- **Los canales de Venta:**

Nuestro servicio no dispone de canales de venta, sino más bien alquilamos los automóviles.

A través de los canales tenemos contacto con los clientes, que se puede dividir en:

- \* Percepción: El cliente antes de alquilar el servicio, se informa del servicio que prestamos, lo que vale, las condiciones...
- \* Evaluación: Evalúan si les merece la pena escoger el servicio o no.
- \* Compra: No disponemos de compra de automóviles, sino los alquilamos.
- \* Entrega: No disponemos de servicio de entrega, sino el conductor va a buscarles al punto de encuentro y recorre un recorrido.
- \* Post – Venta: Este servicio no tiene post-venta debido a que no tiene servicio de compra sino servicio de alquiler solo.

