

Canales

-Pasos que seguiremos para llegar a nuestros clientes:

Los pasos que seguiríamos serían una serie de canales a partir de los cuales llegaría nuestra propuesta de valor a los clientes.

Un canal es un soporte físico por el que se transmite la información. Por ejemplo, chat, teléfono o televisión.

Para comunicarnos con nuestros clientes lo haremos mediante publicidad por redes sociales (en concreto twitter, facebook y la que más usaremos: instagram), carteleros por la calle, tiendas etc. y de venta mediante el servicio de poder personalizar la tarjeta, la máquina de recargar, para personalizar la tarjeta tendremos un especialista en dibujo que podrá crear un personalizado más peculiar.

Para poder atraer a las personas y que utilicen nuestra idea seguiremos una serie de pasos, que serán los siguientes;

Para empezar tendremos que tener una percepción de la idea que necesitaremos, y cómo vamos a atraer a nuestros clientes llamando la atención y con bastante publicidad llamativa.

Usaremos recursos llamativos como volantes personalizados con todas las ventajas detalladas de la **Barik+**, además de colocar una urna en la que introduciremos el dinero que un cliente puede llegar a ahorrarse al año (dinero falso). Esta cantidad oscila entre 100-200€..

La entrega de la barik será inmediata como la entrega de la existente tarjeta individual. En el caso que se compre una tarjeta personalizada la entrega de esta se tardaría 5 días, por lo que contaremos con una empresa de envíos como es NACEX.

Para poder mantener el servicio, cobramos **trimestralmente** 4'50 € para que los clientes puedan seguir disfrutando del servicio que les proporcionamos.

