

5. CANALES

a. Describir cuáles son las principales vías para comunicarse con el cliente o con los distintos segmentos de clientes.

Nuestras vías de comunicación con los clientes:

- Telegram para pedidos de vegetales. Nos parece que es la mejor fuente, ya que se puede difundir la lista de productos a todos y recibir sus pedidos de forma privada e individual. E incluso nos permite agrupar los clientes por zonas facilitando nuestra tarea de distribución.
- número de teléfono para contrataciones de visitas y paseos a caballo.

b. Describir cuáles son las principales vías para distribuir nuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.

Vías de difusión de nuestra propuesta de valor:

- redes sociales: instagram, twitter, facebook. Es una forma fácil de darnos a conocer a todo tipo de sectores (jóvenes, familias,...)
- carteles de propaganda para poner en tableros de anuncio de la zona, escuelas, etc. Presencia física de nuestro proyecto.
- página web de la empresa para facilitar conocer el proyecto en su globalidad a todo tipo de clientes.