

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

En vistas de todos ellos, se ha establecido que el canal de distribución idóneo sea el directo, de forma que sólo la empresa va a intervenir en el proceso de venta. MARACO Events

tendrá contacto directamente con el cliente, ofreciéndole todos los servicios de los que la empresa dispone, aclimatándose a sus necesidades, dándole ideas y haciendo un seguimiento durante todo el proceso para que el evento salga tal y como el cliente había imaginado, garantizándole confianza y seguridad.

El uso de este tipo de canal tiene varias ventajas:

- La empresa será la responsable de establecer el precio de sus servicios, teniendo la posibilidad de negociar con los proveedores lo más ventajoso para ambas partes
- Se incidirá en la excelente presentación del presupuesto-proyecto, el cual se maquetará utilizando nuestras herramientas informáticas, dando con esto una sensación muy favorable de calidad.
- La empresa analizará el área geográfica de actuación donde pretende actuar, así podrá aclimatarse a su público objetivo y podrá ofrecerles los servicios más adecuados.
- A través de este tipo de canal de distribución, la empresa se convierte en la máxima responsable de la proyección de la imagen de ésta, por lo que se tiene que esforzar todo lo posible en este sentido.

En lo referente a las acciones de comunicación que tiene que realizar la empresa, estas deberán estar enfocadas a atraer clientes y a favorecer la imagen de la empresa.

Así ésta deberá llevar a cabo una estrategia de comunicación acorde con el tipo de servicio que ofrece y con el tipo de público al que se dirige.

Además, deberá transmitir los valores de esta como son confianza, seguridad, exclusividad y sobre todo profesionalidad, ya que la empresa está formada por dos agentes cualificados y con experiencia en la planificación y organización de eventos. Debido al presupuesto que se puede destinar a publicidad, que va a ser reducido, y después de las conclusiones que hemos extraído correspondientes a promoción de nuevos negocios, se entiende que el foco debe ponerse en las redes sociales.

Así mismo también, como no puede ser de otra forma, se comunicará verbalmente al círculo de amistades y familia de los socios, el inicio de la actividad. Pero sobre todo la publicidad más importante será el dejar satisfechos a los clientes, ya que se hará valer el dicho de marketing de “un cliente satisfecho se lo dice a 3, y un cliente insatisfecho se lo dice a 10”.

Así se procurará intensamente que los clientes sean totalmente de la parte de los satisfechos, ya que el boca a boca es una de las publicidades más poderosas que existen. Para ello se realizarán encuestas aleatorias de satisfacción pasados unos días del evento, con ello, se podrá saber los posibles fallos para poderlos rectificar, consiguiendo con esto la excelencia.

Por último, como ya se ha mencionado, se utilizarán los eventos que se vayan realizando para hacer publicidad de MARACO Events. En estos se dejarán tarjetas con el contacto para que los invitados, que están viviendo una experiencia bajo la organización de la empresa y pueden saber de primera mano cómo trabaja, puedan tenerla en consideración en próximos eventos que tengan que realizar.