

CANALES

Nuestra empresa Eternals, se va a comunicar con nuestros clientes de varias formas:

En primer lugar, con la ayuda de los Ayuntamientos que le comunicarán a las personas del pueblo el día que iremos, mediante carteles que el propio ayuntamiento facilitará, así estas personas podrán organizarse para venir a nuestro bus.

Otro canal que vamos a utilizar es la publicidad de nuestro bus, es decir, forramos el bus por fuera poniendo nuestra marca, nuestro número de teléfono, email y la actividad que desempeñamos para que si vamos por la carretera la gente de los pueblos nos llame y así sepan en su pueblo nuestra existencia. También nos comunicaremos con nuevos clientes por el boca a boca, es decir, daremos a los clientes una buena experiencia para que se lo digan a las personas de los pueblos de al lado y esos pueblos cercanos puedan contratar nuestros servicios.

Además enviaremos mails, describiendo qué actividad realizamos a los Ayuntamientos para que nos puedan conocer.

Nos podrán conocer a través de la percepción, es decir, en esta fase los clientes saben de nuestra existencia y para conseguirlo debemos comenzar a dar clases en las aldeas, residencias y pueblos de nuestra comunidad y así conseguir dar promoción a nuestro servicio.

Una vez sepan de nuestra existencia, llevaremos a cabo la evaluación, que consistirá en que una vez les hayamos impartido las clases, les haremos opinar sobre nuestro trabajo a través de correo electrónico que les facilitaremos nosotros mismos.

Por último, cabe recalcar que los principales canales de comunicación con nuestros clientes serán a través de: atención personal (resolviendo sus posibles preguntas), SMS, correos electrónicos, información desde nuestra página web..

*Para ello deberemos conocer bien a nuestros clientes, establecer objetivos, resolver los posibles problemas y atender a la satisfacción de estos y además deberá ser una comunicación constante para poder generar vínculos más fuertes y duraderos mediante campañas de marketing



