



REFLECTING FUTURE

El futuro en un vistazo

-
Marta de la Hera
Carolina González
Guillermo Muñoz
-

CANALES

El canal principal por el que la empresa llegará hasta los clientes será **Internet**. Este canal ofrece múltiples opciones a la hora de contactar y comunicarnos con ellos, y es por ello por lo que trataremos de expresar y aprovechar todas las oportunidades derivadas de Internet.

Para que el cliente descubra el proyecto mandaremos **correos electrónicos** explicándolo brevemente y adjuntaremos un contacto y un enlace a nuestra **página web**, donde se expondrán muchos más detalles y beneficios. Daremos gran importancia a la página web, posicionándola en los puestos más altos de búsqueda mediante los posicionamientos SEM y SEO.

La **publicidad** tomará un papel fundamental para realizar la **estrategia pull**: esto nos ayudará a ser conocidos no solo por las tiendas, sino por los clientes de estas que busquen tener nuevas experiencias y les atraiga especialmente la novedosa propuesta, provocando una demanda de nuestro producto y tratando de que sean las propias tiendas quienes deseen tener nuestros servicios. Además, la publicidad nos dirige a un canal tradicional muy importante y gratuito: el **boca a boca**.

A la hora de mantenernos en contacto con las empresas clientes, será mediante **correos electrónicos, videollamadas, citas concertadas en sus oficinas o en las nuestras** (según sus preferencias), **llamadas telefónicas**, etc. Será nuestra empresa la que se adapte al cliente, pero guiándole siempre hacia una relación *win-win* en la que las dos partes salgamos beneficiados y mantengamos una relación fuerte a largo plazo.

