

CANALES



Juan Jaso Sousa
Hugo Lucas Sanz
Rubén Núñez de Rojas
Sara Álvarez Méndez

CANALES

1. Información: ¿Cómo damos a conocer nuestros los productos y servicios de nuestra empresa?

Tarjetas de visita, redes sociales (mediante la cual pueden reservar entradas y mirar los horarios y las ofertas), página web y carteles.

DUERO AVENTURA



 983 77 56 78

 Centro de ocio deportivo

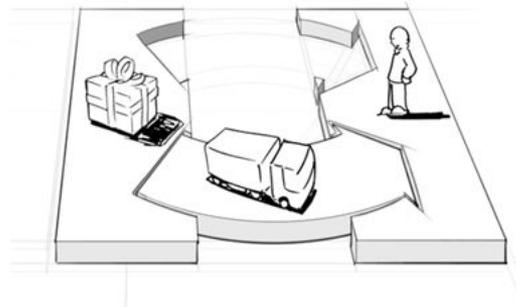
 dueroaventura@gmail.com

 [dueroaventuraexperience](https://www.instagram.com/dueroaventuraexperience)

 [Duero Aventura](https://www.facebook.com/DueroAventura)

2. Evaluación: ¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?

Por comentarios positivos que haga la gente sobre sus experiencias en nuestras actividades en redes sociales, con un video enseñando las actividades que ofrecemos.



3. Compra: ¿Cómo pueden comprar los clientes nuestros productos y servicios? A través de la página web, redes sociales o acercándose al centro físico.



CANALES

4. Entrega: ¿Cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?

Si lo contratan a través de la web o redes sociales, les daríamos las entradas mediante un código QR y si es en el centro mediante una entrada física.



5. Posventa: ¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?

- ❖ Ofrecer un pago seguro y en el caso de que no puedan acudir el día que tenían reservado cambiarlo a otro día o si lo prefieren les devolvemos el dinero.
- ❖ Cuestionario de satisfacción.
- ❖ Ofrecer una oferta a los clientes cuando sea su cumpleaños (una vez ya hayan usado nuestras instalaciones).

