

5. CANALES

VÍAS DE COMUNICACIÓN

Para que nuestro servicio llegue a todos nuestros segmentos de clientes llevaremos a cabo una distribución por medio de canales directos, que se base en una fuerza de ventas propia. Para promocionar nuestro local llevaremos a cabo una campaña de publicidad que se basará principalmente en utilizar las redes sociales para darnos a conocer, los folletos y el marketing de boca a oreja.

Como la mayoría de nuestros clientes son gente joven, hemos pensado que la mejor idea para llegar a ellos es a través de las redes sociales, por ello, hemos creado una cuenta en Instagram¹. Además pagaremos a Instagram para que promocióne nuestros anuncios y les salgan a la gente mientras ve las historias de dicha red social. A parte de está red social, crearemos una cuenta en Tiktok², donde subiremos videos de las actividades y juegos realizados por los clientes, para atraer principalmente a los adolescentes.

Para nuestros clientes que son más mayores y no tienen redes sociales, vamos a crear nuestra propia página web. Crear la web nos permitirá llegar a un público mucho más amplio, y además, esto supondrá que nuestro negocio esté abierto las 24 horas del día. Los clientes podrán consultar los horarios de apertura, la información de contacto para llamarnos en caso de que quieran alquilar alguna sala o que simplemente quieran obtener más información acerca de la realidad virtual, consultar el catálogo de servicio que ofrecemos, etc.

Otra opción para llegar a los clientes será crear unos folletos publicitarios que los distribuiremos por institutos, colegios, centros cívicos, etc, donde se concentra nuestro mayor segmento de mercado. Además confiamos en que los clientes que vengan a disfrutar de la realidad, hablen con sus amigos y familiares, y así nos promocionen indirectamente.

Si los clientes desean reservar alguna de las salas o el local entero lo podrán hacer a través de las redes sociales, la página web o por llamada telefónica. Este número de contacto lo pondremos tanto en las redes sociales y página web como en el folleto publicitario.

Como nuestra idea de proyecto es muy novedosa ya que en Burgos no hay ninguna actividad similar a la que ofrecemos nosotras, hemos pensado que sería buena idea hacer un día de puertas abiertas. La idea consistiría en abrir el primer día de forma gratuita para que los clientes puedan probar la simulación, y si les gusta pueden venir otro día.

¹ https://www.instagram.com/virtual_experience/?hl=es

² https://www.tiktok.com/@virtual_experience

VÍAS DE DISTRIBUCIÓN

Nosotras ofrecemos un servicio que se debe llevar a cabo en nuestro local, por lo que no contamos con vías para distribuir nuestro servicio al cliente. Los clientes serán los que se tengan que desplazar para disfrutar de nuestros servicios.

A la hora de decidir la ubicación hemos optado por un local situado a las afueras de la ciudad para poder coger un sitio grande y a un precio barato. Está situado en el polígono de Pentasa, al lado de la papelería de Carlin. Se trata de un sitio bastante bien comunicado, ya que la gente joven puede coger un bus del ayuntamiento o si les suben los padres, contamos con un gran parking para que ellos puedan aparcar sin problema.



Al ofrecer un servicio y no un bien no requerimos de intermediarios, únicamente contamos con fabricantes que nos proporcionan los equipos tecnológicos así como los servicios de seguridad y de catering.

Podríamos decir que nosotros nos encargamos de ofrecer directamente los diferentes servicios a nuestros clientes. Colaboramos con empresas que nos proporcionan los equipos tecnológicos y nosotras equipamos y adaptamos el local a las necesidades del público para ofrecer los servicios a nuestros clientes

Al ser un servicio esperamos que los clientes se desplacen para acudir al local y disfrutar de los servicios. Estos llegarán hasta nosotros gracias a nuestro plan de comunicaciones y marketing, a través de folletos, propaganda y al dejar huella en nuestros clientes.

