

3. Canales



- **¿Cómo vamos a entregar nuestra propuesta de valor a cada segmento de clientes?**

A través de una página donde se podrá encontrar ofertas donde se le puede ofrecer lo que el cliente busca.

- **¿A través de qué canales queremos llegar a nuestros clientes?**

Tendremos 2 canales a través de atención personal y la atención por las redes.



3. Canales

- ¿Cómo se integran nuestros canales?

Independientemente de la estrategia que se desarrolle, todo debe empezar con el conocimiento del público objetivo.

- ¿Cuáles funcionan mejor?

Hoy en día los canales que funcionan mejor son a través de las redes.



3. Canales

- **¿Cuáles son los más rentables?**

Ahora en día todo sale más rentable por las redes sociales , como también son las que funcionan mejor.

- **¿Cómo vamos a integrarlos con las rutinas de los clientes?**

En esta empresa vamos a definir el tipo de relación que quiere tener el cliente con nosotros.