

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Para que nuestra propuesta de valor llegue a nuestra segmentación del mercado, es decir, a nuestros clientes, hemos decidido utilizar varios métodos. Hemos decidido usar más de un método ya que creemos que pueden muy ser útiles para expandirnos. Hoy en día, el método más eficaz y más usado es el uso de las redes sociales. Las redes sociales, son usadas mundialmente por miles de personas y son muy fáciles de usar, y esa es una de las razones por la que hemos decidido usarlas para poder extendernos. Lo primero que hemos hecho ha sido crearnos una cuenta en Instagram. En ella incluimos información sobre nuestro servicio y cualquier cambio o noticia será expuesta en la cuenta.

En esta cuenta encontraréis todos los datos que os sean necesarios. Aparte de encontrarnos en Instagram, hemos creado una página web, donde podéis encontrar todo tipo de información, como por ejemplo; nuestros productos, ofertas limitadas... Por si en cualquier caso desean seguirnos en Instagram o desean ir a la página web, el nombre de ambas está mencionado en el encabezamiento de este documento y también lo añadiremos tras este texto.

Hemos pensado en crear un anuncio en el que se incluya publicidad sobre nuestra empresa y transmita información imprescindible. Se trataría de un anuncio de poca duración pero suficiente para captar la atención de nuevos clientes. La idea principal sería publicarlo tanto en nuestras redes sociales como en nuestra página web y también intentar introducirlo en algún bloque publicitario. Esto ayudará a atraer la atención de clientes de una manera rápida, sencilla y divertida.

Por si esto no fuera poco, disponemos también de nuestra propia dirección de correo electrónico y nuestro número de teléfono, por si os surge alguna duda o la necesidad de escribirnos. Intentamos responder lo antes posible para poder ayudaros y solemos estar muy atentos ya que la comunicación entre empresa y cliente es muy importante.