

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

CANALES DE COMUNICACIÓN

Los medios utilizados para conectar con el mercado, especialmente para dar a conocer nuestro producto o servicio, son los siguientes:

- Web.
 - Crearemos una web donde podrán encontrar toda la información que busquen sobre nuestro servicio, metodología, recursos, perfil de nuestros trabajadores, forma de contactar con nosotras y fechas de inscripción entre otras.
- Redes sociales.
- Además de nuestra página web, para llegar de forma más eficaz a nuestros menores, ya que hoy en día las redes sociales están en auge, abriremos una cuenta de instagram donde informaremos de todas las novedades, así como las actividades que realizaremos o cambios que podrían ocurrir.



<https://www.canva.com/design/DAFXiHo80ul/pce4pQKRYKPP47zdc9N9YQ/edit>

EDUCATUBRO

CURSO DE PROGRAMACIÓN

¡CONTÁCTANOS!

```
display: none; }
margin-bottom: 50px;
.content-inner {
margin-bottom: 0px!imp
padding-bottom: 0px!im
border-bottom: 0px!im
-o-box-shadow: 0 1px
-moz-box-shadow: 0 1p
-webkit-box-shadow:
box-shadow: 0 1px 2p
background-color: #f
padding: 25px!import
position: relative;
}
}
10px
olid #
lor: #
enter
nk,
sited
; norm
}
color:
font-size: 12px;
```

- Proyecto de promoción.
 - Ofreceremos la primera clase gratis de manera que nuestros clientes puedan disfrutar y resolver cualquier duda.
 - Sesiones de información en colegios.
 - Tarjetas regalo en las que aparece el código QR de la página web

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Ayto.
 - La forma en la que tendrán mayor facilidad de acceder a este servicio será mediante el ayuntamiento.
- Contacto directo

- Otra forma de acceso a nuestro servicio es mediante contacto directo por parte de los adultos encargado de los menores

CANALES DE VENTA

- Actividad de un día entero para que prueben cómo serían las clases. Pueden ser clases gratis, actividades, etc.
- Recorrido virtual en el que se explicarán los contenidos a estudiar de manera general
- Se realizarán ferias durante el día internacional del programador, en el que se explicarán en qué consiste nuestro producto, y cualquier aspecto relevante sobre nuestro producto.

FASES

- LA PERCEPCIÓN
 - Anuncios de televisión, y como hemos comentado anteriormente crearemos una cuenta de instagram y abriremos una web.
 - Tarjetas regalo en las ferias del día del programador
 - Anuncios digitales
- LA COMPRA
 - Una vez la empresa decida comprar nuestro producto, pueden ponerse en contacto con nosotros mediante la web o por llamada telefónica.
- LA ENTREGA
 - Al no considerar que nuestra empresa ofrezca un producto, si no un servicio, entendemos que el canal de entrega es la realización de la actividad propuesta.
- LA POST-VENTA
 - Después de cada sesión se entregará un cuestionario con el cual podremos obtener el feedback de nuestros clientes y saber en qué puntos podríamos mejorar.
- LA EVALUACIÓN
 - Gracias a la información recogida en la fase anterior realizaremos una autoevaluación, de forma que podremos solucionar cualquier tipo de fallo.