

CANALES

Nuestro **canal de distribución** consistirá en empezar en Bilbao, Madrid y Barcelona. Hemos escogido Madrid y Barcelona por motivos obvios ya que son las ciudades más transitadas y visitadas por turistas de España. Hemos escogido empezar también en Bilbao ya que sería muy cómodo para nosotras estar cerca de una de nuestras sedes principales al comienzo para poder observar cómo funciona y trabajar más de cerca.

Poco a poco intentaremos esparcirnos por España e intentar tener como mínimo una sede en cada comunidad autónoma, más tarde, si el negocio prospera adecuadamente, empezaremos a poner más de una sede en las ciudades donde haya tenido más éxito, en distintos lugares.

Nuestro **canal de comunicación** para llegar a nuestros potenciales clientes, sería proporcionar información mediante agencias de viajes, aeropuertos, estaciones de taxi y autobuses, de esta forma, las personas que vengan de un largo viaje, tendrán a su disposición todo tipo de información que les facilitaremos en puntos de encuentro ya establecidos.

Por supuesto, tendremos nuestra propia página web, donde los clientes pueden acceder directamente a reservar las habitaciones y servicios necesarios para sus ocasiones.

Mediante una campaña de marketing que desarrollaremos, encontraremos la mejor forma de acceder a estos potenciales clientes mediante anuncios en plataformas digitales y redes sociales (como podrían ser, tiktok, twitter o instagram) y mediante anuncios en la televisión.