

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: Instagram, whatsapp, twitter (ver ejemplo al final del doc.)
- 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.
- 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.

A continuación insertamos las diferentes muestras de nuestro usuario en redes sociales y de los carteles a distribuir.

← educatubro 🔔 ⋮

 **1** **501** **34**
Publicaci... Seguidores Siguiendo

NUEVO
EducaTuBro
<Educar el presente~Programar el futuro>

Siguiendo ▾ Enviar mensaje +👤

📱 🖼️



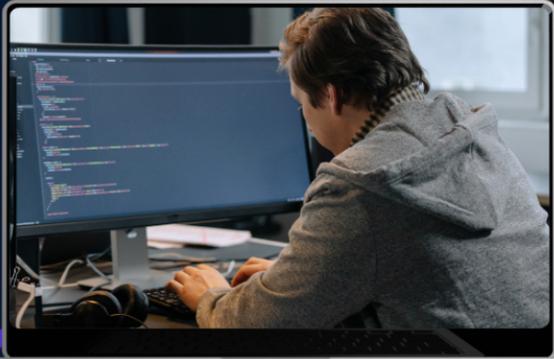
EDUCATUBRO

CURSO DE PROGRAMACIÓN

- ¿Para quiénes? Todos aquellos niños de entre 8-18 años en exclusión
- ¿Qué voy a aprender? Todo lo necesario para moverte por el mundo digital, crear tu propia web, etc

⏪ ⏩

¡CONTÁCTANOS!



```
display: none; }
margin-bottom: 50px;
.content-inner {
margin-bottom: 0px!im
padding-bottom: 0px!im
border-bottom: 0px!im
box-shadow: 0 1px
-moz-box-shadow: 0 1px
-webkit-box-shadow: 1
box-shadow: 0 1px 2px
background-color: #f
padding: 25px!import
position: relative;
}
.side-box {
padding: 10px 0;
margin: 10px 0;
border: 1px solid #
color: #
text-align: center;
text-decoration: none;
font-size: 1.2em;
font-weight: bold;
color: #c55b;
}
```

