

CANALES

La aplicación será el **canal**, uno de **comunicación**.

La **percepción** del servicio serán los perfiles dentro de la aplicación, tanto los del cliente como aquellos que buscan ser contratados como compañía.

La **evaluación** será la conversación entre ambos lados. Cuando el cliente contacta con el usuario puede hablar de forma libre y planificar lo que se hará y el coste del servicio.

La **compra** será el acuerdo conllevará una comisión para nosotros.

La **entrega**, el momento en el que la compañía cumple su función al ir a donde se ha solicitado.

La **Post-Venta**, reseñas de los clientes a quienes hicieron de acompañantes. Una manera de añadir valor a los últimos en el sentido de que son más confiables.