



CANALES

Para nuestros clientes hemos pensado que la mejor opción es crear una aplicación web ya que es un formato cómodo y actual, pudiendo obtener un gran alcance sin la necesidad de desplazarte.

A día de hoy por la globalización existen muchas formas de establecer contacto con los clientes y nosotros hemos seleccionado los siguientes canales:

- Instagram y LinkedIn: creemos que son las dos aplicaciones más acertadas ya que Instagram es la red social con más alcance y LinkedIn está muy relacionada con el mundo empresarial, las utilizaremos aparte de tener una relación con el cliente también para promocionar nuestros servicios y publicar datos de actualidad.
- influencers: serían nuestra vía de comunicación para llegar a un público de todas las edades ya que a día de hoy como hemos mencionado antes por la globalización es la forma de promocionar nuestros servicios.
- Google Ads: es una forma más discreta de dar publicidad ya que aparecerá en diferentes páginas webs relacionadas al sector y YouTube

Todos los canales que hemos mencionado anteriormente actúan como intermediarios entre nuestros clientes

Los que tienen mayor impacto son las redes sociales e influencer ya que tienen un mayor alcance en nuestro público objetivo y se integran diariamente mediante todas las publicaciones que ocupe la campaña publicitaria.



4

CANALES

- ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de cliente?
- ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
- ¿Cómo actúan nuestros canales?
- ¿Cuáles tienen mejores resultados? ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

- Aplicación Web.
- Al través de redes sociales, influencers, publicidad por Google Ads,
- Intermediario entre cliente e inversor
- Redes sociales e influencers
- Consumo de redes sociales en sectores concretos.