


CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

	<p>ÍNDICE:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Los canales de venta.2. Los canales de comunicación.3. Los canales de distribución.
---	---

1. Canales de venta.

Hécate, utiliza canales directos. Se pueden comprar las entradas a través de la tienda online y **portales como Atrápalo y Get Your Guide**. Donde también estará toda la información de las excursiones, y ofertas relacionadas.

En nuestra web tendremos un apartado de novedades, de comentarios y reseñas del público para que nuestros clientes puedan compartir sus experiencias con otros clientes o público potencial.



2. Canales de Comunicación.



Los canales de comunicación para nosotros son el soporte mediante el mensaje de Hécate se transmite al cliente.

Nuestro servicio es perfecto para ofrecer un marketing de experiencias al cliente. Tratamos de transmitir la singularidad de nuestras rutas, no existen rutas que contengan lo que ofrecemos, Hécate le da otra perspectiva a las rutas de senderismo, le sacamos el máximo partido a ellas mezclando la naturaleza con nuestros propios sentidos. Le damos al cliente la oportunidad de conocer mejor su entorno de manera inigualable.

Marketing de redes sociales:

Uno de los canales que utilizaremos será **Instagram** por el cual podremos informar a nuestros clientes y a la gente que esté interesada en realizar nuestras rutas. Colgaremos nuestro [anuncio](#) para dar a conocer a nuestra empresa.

Instagram es una de las herramientas más fáciles y eficaces para comunicar nuestro proyecto ya que permite una amplia cobertura. Dado que nosotros generamos contenido, el coste que supone es bajo. Además permite una comunicación fácil con el cliente ya que permite resolver las posibles dudas de forma inmediata.

Además, Hécate **utiliza las redes sociales como Facebook , Tik Tok, Twitter** , con el objetivo de expandirse más y darse a conocer en todas las redes sociales posibles que implica bajo presupuesto.

Aparte de todo esto, **trabajamos con influencers** para expandirnos más y promocionar nuestras rutas. **Meri Lozano** es una influencer con más de cien mil seguidores , es una estudiante de **ADE de 23 años** , amante de la naturaleza , la fauna , una auténtica viajera que le encanta hacer nuestras rutas para poder despejarse de la saturación de la ciudad y de sus estudios. Cuando acaba sus rutas Meri nos cuenta la experiencia que ha tenido en cada ruta , como se ha sentido con estas rutas tan peculiares.

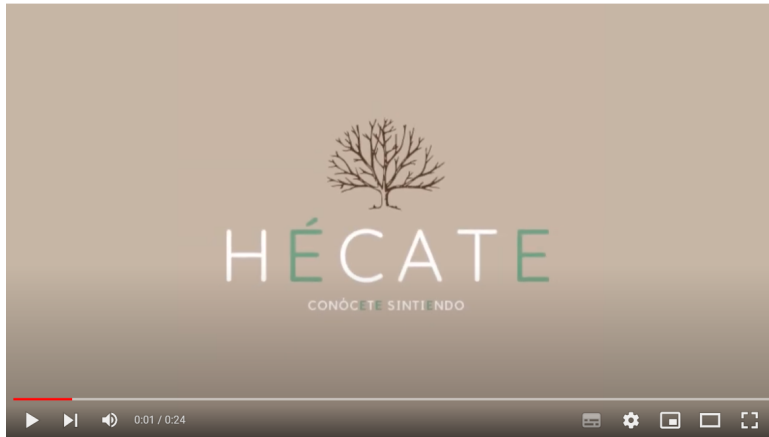
El tipo de marketing que quiere desarrollar **Hécate es el marketing experiencial y sentimental** ya que con esto pretendemos conectar con el lado emocional del consumidor. Es una fórmula directa y atractiva que genera una respuesta inmediata. Y trata de construir una experiencia que deje huella en el público para reforzar la imagen de la marca humanizándola y permitiendo una interacción directa .

Por otro lado, a través del marketing directo, con el email marketing captamos a nuestros clientes y les ofrecemos más información acerca de las rutas , promociones , días de

descuento, y por supuesto resolver cualquier duda que tenga el cliente , con esto conseguimos tener al cliente siempre al día y mantener una relación cercana.

Marketing relacional (acuerdos con colegios) :También desarrollaremos marketing relacional con unos de nuestros clientes más fieles, los colegios a través de charlas y actividades que formen parte de su respectivo curriculum.

Esta estrategia tiene la finalidad de crear una idónea comunicación y fidelidad con los clientes, mejorando así su compromiso y satisfacción con la empresa.



<https://youtu.be/hKu21e-Y3dE>



3. Canales de distribución

Para que nuestro cliente llegue a disfrutar de nuestros servicios ha de pasar por tres fases; primero ha de conocernos, para eso trabajamos e invertimos en marketing con el que podemos llegar a más gente. Seguidamente el cliente ha de considerar y aceptar nuestros servicios, nos esforzamos para cubrir las necesidades de los clientes y que estos estén contentos con lo que ofrecemos. Por último pero no menos importante el cliente ha de visitar nuestra web y reservar la excursión que mejor se adapte a sus necesidades y deseos.

Una vez completado este pequeño proceso que lleva a una persona ser cliente nuestro, el canal de distribución será únicamente directo ya que ofrecemos un servicio que el cliente disfruta directamente, sin pasar por ningún minorista. Nosotros, los dueños, acompañamos a nuestros clientes en las excursiones.