



CANALES

Los canales de venta son un punto primordial de cualquier plan de negocio de una empresa. La selección de un canal eficiente o no influye directamente en el triunfo o fracaso de la empresa, puesto que es el medio principal por el cual el cliente se relaciona con tu negocio.

Por eso es conveniente estudiar todas las opciones antes de definir la estrategia de ventas, la cual debe quedar claramente definida para conseguir atraer a los consumidores potenciales deseados.

En el caso de nuestra empresa, queremos aprovechar la aplicación para educar a nuestros clientes sobre la importancia de mejorar sus habilidades sociales para lograr una mejor calidad de vida.

En primer lugar, nuestros **canales de comunicación** son:

- Nuestra **app** es el punto clave de contacto con nuestros clientes. Ella nos permite conocer sus inquietudes y entender cómo van avanzando; lo que nos da la oportunidad de ofrecer un servicio personalizado que mejore de manera significativa su experiencia con nosotros. Esta herramienta se ha convertido en una parte fundamental de nuestro negocio, ya que nos permite asegurar que nuestros clientes reciban un trato óptimo.
- Ofrecemos una **página web** para la consulta e información por parte de los usuarios. Esta plataforma permite a los interesados inscribirse en cursos en línea, enterarse de las próximas charlas, conocer nuestras ideas, comprar productos, leer artículos y, en caso de ser necesario, contar con el equipo de nuestra empresa para resolver sus dudas o recibir sus sugerencias. Además, ofrecemos la posibilidad de recibir notificaciones sobre nuestras novedades y avisos de interés.
- Damos un servicio de ayuda directa a través de nuestro **centro de ayuda**. Nuestro equipo de asesores está listo para proporcionar orientación y apoyo, para ayudar a nuestros usuarios a encontrar soluciones a sus problemas relacionados con la accesibilidad y los errores en nuestra aplicación o sitio web.

- **Publicidad en línea:** Utilizaremos técnicas de marketing digital para promocionar nuestro producto a través de plataformas de **redes sociales**, anuncios pagados en motores de búsqueda, campañas de correo electrónico, etc. Esto nos permitirá llegar a una audiencia más amplia.



- **Ventas directas:** Contrataremos a personal cualificado para realizar presentaciones para grupos pequeños de personas interesadas en nuestro producto. Esto nos permitirá generar una conexión más profunda con los potenciales clientes.

Además, también debemos evaluar la viabilidad de otros métodos como la venta a través de sitios web y tiendas en línea, por ello valoraremos los siguientes **canales de distribución:**

- Las **tiendas virtuales** de aplicaciones más importantes, tales como Play Store para Android y App Store para iOS, serán el principal medio para ofrecer nuestra aplicación gratuitamente. Estas plataformas ofrecerán una descarga fácil para los usuarios. Y para asegurar que todos puedan acceder a nuestra aplicación, también la ofreceremos en la página web, donde los usuarios podrán descargar la aplicación desde cualquier navegador.
- Nuestra **página web**, diseñada como un catálogo interactivo, ofrece la posibilidad de realizar pedidos de forma rápida y eficaz. Esta herramienta, además, brinda la comodidad que supone hacer compras online.

Los **Canales de venta** son los medios por los cuales los productos y servicios llegan al consumidor. Los nuestros son:

- Nuestra **página web**, donde ofrecemos un servicio de asesoramiento cercano y personalizado para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones informadas. Nos comprometemos a ofrecer a nuestros clientes la información y el apoyo necesarios para tomar la mejor decisión, garantizando que se sientan seguros a la hora de realizar cualquier adquisición.

- Los usuarios tienen la posibilidad de realizar **compras dentro** de la **app**, como, por ejemplo, la adquisición de suscripciones. Esta característica viene a facilitar la experiencia de usuario, permitiéndole realizar transacciones desde la misma aplicación sin la necesidad de salir de ella.



- Si una empresa desea comprar datos, puede **contactar directamente** por distintas vías, como por ejemplo por **correo electrónico**, nuestra página web, redes sociales oficiales de nuestra aplicación. Estas formas de contacto puede ser la ideal para realizar una transacción segura. Además, el comprador tendrá la oportunidad de establecer una comunicación directa para aclarar los términos de compra o cualquier otra duda.