



5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

CANALES

Canales de comunicación: Los canales de comunicación son los medios de comunicación utilizados para transmitir mensajes específicos.

Contaremos con el método de comunicación mediante las redes sociales, muchos de nuestros clientes son Millennials y la Generación Z, por ello consideramos que las redes sociales podrían ser uno de los mejores canales de comunicación para ponernos en contacto con ellos.

Pues cuando las consultas de los clientes en las redes sociales obtienen una respuesta de una marca, el 74% de los millennials dicen que su percepción de esa marca concreta mejora.

Según el 65% de los jóvenes de 18 a 34 años, las redes sociales son una buena forma de prestar servicio al cliente.

No solo estaremos más cerca de nuestros clientes, sino que, gracias al chatbot, podremos responder consultas de forma rápida y eficaz.

Estaremos activos en redes como: Instagram, Facebook, Twitter, TikTok...

Canales de distribución: en el mundo digital facilitan el acceso que puede tener el consumidor a un producto o servicio en particular.



1. Campaña en redes sociales.

Actualmente, no existen mejores plataformas de difusión, venta y promoción para los negocios que las redes sociales. No solo lograremos reconocimiento de forma mucho más rápida que con otros métodos, sino que también tendremos la oportunidad de convertir seguidores en clientes potenciales.

Buscaremos crear campañas que alcancen al público para el que va dirigido nuestra empresa y los haga fieles a esta.

2. Marketing de influencers.

Los influencers se han convertido en uno de los medios de difusión masiva más efectivos. Tu marca puede ser vista, reconocida y adquirida por miles de personas si das con el influencer adecuado. Para lograrlo, contaremos con una personalidad que represente nuestro negocio.

3. Creación de contenido constante y personalizado.

Una estrategia infalible para obtener reconocimiento es crear presencia, para lograrlo generaremos contenido personalizado y alineado con nuestra empresa, sus principios y valores. Haremos uso de imágenes o videos que podamos compartir por las redes sociales.

Canales de ventas: ponen a disposición del consumidor los productos o servicios que vende una empresa.

Aplicaciones de descarga como App Store o Play Store las cuales permiten a nuestros clientes llegar a nuestra aplicación y descargar esta, eligiendo la suscripción de pago o la gratuita.



FASES

Fase 1: Percepción

Esta es la fase de marketing y publicidad. Trata de cómo informaremos a nuestros clientes sobre la propuesta de valor.

Para ello como hemos comentado anteriormente haremos uso de influencers, redes sociales y unas buenas estrategias de marketing.

Fase 2: Evaluación

Esta es la fase de promoción o "Pruébame antes de comprar". El cliente evaluará, leerá o utilizará el producto y se formará una opinión al respecto.

Para ello podrán ver toda la información sobre nuestra aplicación en las plataformas digitales con vídeos y fotos adheridos que les mostrarán el funcionamiento de nuestra aplicación.

Fase 3: Compra

Este es el proceso de venta e indica el dinero que se intercambia por los bienes y servicios concretos elegidos.

La descarga de nuestra app tanto en su versión gratuita como de pago se realizará por las plataformas App Store y Play Store.

Fase 4: Entrega

Esta es la etapa de cumplimiento y define cómo el producto llegará al cliente.

El producto aparecerá en el momento inmediato en el dispositivo de nuestro cliente y completamente listo para su uso.



Fase 5: Post-venta

Brindar atención y soporte al cliente después de la venta

Podrán contactar con nosotros mediante nuestras redes sociales donde gracias al chatbot y al equipo responderemos las dudas lo más rápido posible.