

CANALES

Para que nuestro producto llegue a los clientes utilizamos los canales de comunicación.

Los canales de comunicación son medios para realizar un intercambio de mensajes entre emisores y receptores. En nuestro caso, utilizaremos **las redes sociales** para así poder promocionar nuestro producto y que llegue así a satisfacer las necesidades de los clientes y poder comprar el servicio. La función de las redes sociales será promocionar nuestro producto mediante terceras personas (creadores de contenido) e incluso anuncios en la aplicación.

Por otra parte, los canales de distribución, son recorridos del producto desde el fabricante al destinatario final. Así pues utilizaremos la distribución directa porque es un recorrido que pasa un producto desde el fabricante al consumidor final de forma directa. Es decir, el animal ya adoptado o apadrinado pasa de forma directa a su futuro dueño (nuestros clientes).

Para finalizar, en los canales de venta, utilizamos la aplicación móvil.

Los puntos de contacto con nuestros clientes son los siguientes:

- En la primera fase, la **percepción**, ofrecemos a los clientes, una imagen de empresa solidaria, corporativa e involucrada con las personas de tercera edad y las mascotas abandonadas.
- En la fase de **evaluación**, se mide las habilidades de los trabajadores y la eficiencia de estos en cada función asignada.
- En la fase de **compra (adopción)** los clientes obtienen la mascota deseada. Por otra parte, se ofrece la posibilidad de comprar productos para las mascotas en la app.
- La fase de **entrega**, se basa en el trabajador siendo un joven trabajando a media jornada ofrece el servicio a aquellos clientes siendo personas de la tercera edad.
- Nuestro servicio **postventa** será un continuo contacto con las personas de tercera edad y las mascotas.