

## CANALES

En nuestra empresa tenemos diferentes canales, es decir, diferentes maneras de llegar a los clientes.

### *Los canales de comunicación:*

La manera más fácil de darnos a conocer al mundo es a través de las redes sociales, desde Instagram hasta tik-tok pasando por facebook, la manera más fácil de contactarnos es por nuestro gmail [puestaapunto@gmail.com](mailto:puestaapunto@gmail.com) o con nuestro número disponible en la página web, ya que hoy en día esas vías son las más directas para contactar con alguien. En las redes sociales ofrecemos todo tipo de información a nuestros clientes e incluso dejamos espacios para que nos hagan preguntas y se informen de lo que trata nuestro negocio.



También recordar como bien he mencionado antes que tenemos una página web a disposición de todo el mundo en la que proporcionamos información de todo tipo desde quienes somos hasta los diferentes precios que ofrecemos.  
**([puestaapunto.com](http://puestaapunto.com))**

### *Los canales de distribución*

En cuanto a los canales de distribución nosotros hemos decidido hacer algo de forma muy directa, es decir, la empresa puesta a punto tiene en propiedad una caravana en la que nosotros los propietarios utilizaremos para dar nuestros servicios, Es una caravana en la que cabemos los 4 integrantes sin problema y a parte cabe el material que necesitaremos para esa ocasión. Como nuestra idea es llegar a toda Europa necesitaremos que la caravana esté preparada para hacer cualquier desplazamiento.

**La caravana de puesta a punto:**



## Canales de venta:

Nuestro canal de venta más accesible y más utilizado son las redes sociales las cuales he mencionado anteriormente como gmail, instagram, la página web... pero a parte, tenemos un local en Vitoria - Gasteiz, este local es donde tenemos todo nuestro material deportivo y donde damos nuestro servicio de primera mano porque siempre que no tengamos trabajo vamos a estar ahí proporcionando información, respondiendo al gmail, revisando el material, actualizando nuestra página web etc.

Pero si un club requiere de nuestro servicio y tiene accesibilidad a venir a nuestro local, en nuestra opinión es la mejor opción ya que la comunicación en persona es más directa y podemos tener una mejor visión de lo que quiere nuestro cliente exactamente.

Los puntos de contacto con el cliente son bastante estrictos porque necesitamos saber exactamente qué servicios requiere ese club de nosotros, si el equipo está en unas condiciones en la que los resultados no sean buenos nosotros tendremos que preparar unas dinámicas que cambie esa situación entonces toda información para nosotros es buena, así la entrega del “producto final” será buena.

Para nosotros un punto importante es la post-venta, porque necesitamos saber si nuestro trabajo da resultados, así pues después de dos semanas nos informamos de los resultados que ha tenido ese equipo y también hablamos con los clientes para saber si el servicio ha sido el correcto o tenemos cosas en las que mejorar



**Local de puesta a punto**