

Canales

La empresa Lokarrekin, para **llegar a los clientes**, se compromete con actividades sociales a través de dinámicas educativas innovadoras. Así, tiene como objetivo principal llegar de manera efectiva a los centros escolares y sus estudiantes.

La empresa a través de diversos **canales de comunicación**, promociona sus actividades en los centros educativos utilizando por un lado plataformas digitales como redes sociales, a través de plataformas como Facebook, instagram y Twitter llega a perfiles de padres, profesorado, educadores y directivos que promoverán el boca a boca.

Otro de los canales que se utilizan son los eventos escolares y ferias educativas. Haciendo una participación activa en eventos y en ferias de Lokarrekin presenta sus dinámicas de manera más directa al cliente final, pues son en estas ferias donde nos ponemos en contacto directo con los estudiantes.

Además Lokarrekin realizará visitas activas a las escuelas donde se pondrá en contacto directo con el profesorado y con dirección para presentar su producto, pues al fin y al cabo son los directivos y el profesorado quien tomará la decisión final de adquirir nuestros servicios.

Los **canales de distribución** la empresa colabora mano a mano con los centros escolares para poder integrar las dinámicas a sus planes educativos donde se efectuarán presentaciones para promover la participación.

Y finalmente, los **canales de venta**, será por un lado nuestra página web donde aparecen nuestros servicios básicos, los clientes podrán contratar y reservar el producto a través de nuestra web. Por otro lado, a través del contacto por email o presencial se podrán realizar presupuestos adaptados a las necesidades del cliente.

Lokarrekin a través del contacto con los estudiantes, de la promoción en redes sociales y de reuniones con centros escolares y las propias acciones realizadas ha conseguido que el cliente **perciba** la empresa como un sello éxito, seguridad, responsabilidad, sostenibilidad e inclusividad.

Para facilitar la **evaluación** de la decisión de compra se realizarán sesiones de prueba, donde los clientes podrán evaluar el producto, antes de contratar el producto. Una vez desarrolladas las pruebas de evaluación, se realizan encuestas para analizar la satisfacción del cliente, se tendrá en cuenta tanto los casos de éxitos positivos, como los negativos para desarrollar un plan de acciones de mejora para adaptarnos a las necesidades del cliente.

En la fase de **compra** son esenciales hacer alianzas con los centros educativos pues son quienes tomarán la decisión final de obtener el producto, es por ello que la empresa ofrece diferentes plazos y formas de pago.

Por último en la fase de **post-venta** donde después de cada visita o salida, Lokarrekin realiza un seguimiento para evaluar el impacto que ha tenido, recopilando comentarios de manera diligente, y así, aportando al nivel de satisfacción. Además, se implementarán programas de capacitación destinados a fortalecer los vínculos y relaciones a largo plazo, asegurando así la utilización efectiva de las dinámicas.

Lokarrekin establece relaciones significativas, garantizando la importancia y eficiencia de sus vínculos para asegurar la continuidad de sus iniciativas educativas.