



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

Los diferentes canales por los cuales vamos a ofrecer nuestros servicios son:

Los canales de comunicación como redes sociales, correo electrónico y newsletter. A través de estos canales de comunicación informaremos de las novedades, de las ofertas, los horarios y otras informaciones relevantes.

También disponemos de canales de venta, nuestra empresa tendrá en cuenta la cantidad de veces que ha acudido una familia a nuestra nave y a través del correo electrónico informaremos de novedades o privilegios a los que pueden acceder.

La percepción del cliente es fundamental para el éxito y la reputación del establecimiento. La experiencia que tienen los visitantes influirá en su satisfacción general y a la hora de regresar o recomendar el lugar.

Es importante la seguridad de las instalaciones ya que los clientes valoran un entorno seguro para sus hijos, la limpieza y el mantenimiento del establecimiento para una buena estancia, la diversidad de las actividades y su calidad será importante, y sobretodo una comunicación clara y directa con los clientes.

La evaluación del cliente será a través de unas encuestas que serán enviadas por correo electrónico valorando la experiencia y donde tendrán un apartado para mejoras, analizar las quejas y los diferentes problemas que puedan surgir.