

4. Canales

Con el objetivo de impulsar la visibilidad y ventas de nuestro servicio de rutas familiares, hemos desarrollado una estrategia integral que aprovecha diversos canales de comunicación, distribución y venta.

En términos de comunicación, nuestro enfoque se centra en la presencia digital. Un sitio web atractivo será la vitrina principal para presentar nuestras ofertas, mientras que las redes sociales serán un canal dinámico para compartir experiencias, promociones y conectar con nuestra audiencia. La publicidad en Google y redes sociales nos permitirá llegar directamente a aquellos que buscan experiencias únicas en el Himalaya.

En cuanto a los canales de distribución, colaborar con *bloggers* de viajes se convierte en una estrategia clave para distribuir nuestro mensaje de manera auténtica. Asimismo, los patrocinios locales en agencias turísticas y la participación en ferias de turismo nos brindarán acceso directo a la comunidad, generando interés y confianza en nuestro servicio.

Para maximizar las oportunidades de venta, implementaremos estrategias como descuentos y ofertas especiales. Optimizaremos nuestro sitio web para mejorar la experiencia del usuario y facilitar la conversión.