

Canales

Para poder comunicarnos con los distintos segmentos de clientes contamos con un plan de marketing que llevará a cabo el miembro del grupo denominado como *community manager*. Esta persona preparará carteles, vídeos, fotografías, campañas de sensibilización, etc. De esta manera conseguiremos llegar a las familias que necesiten nuestro servicio vía RRSS (Redes Sociales), anuncios en el periódico, carteles en la calle... Cabe destacar que contaremos con un espacio dentro de la página web del Ayuntamiento y de la Diputación Foral de Álava, donde los clientes podrán buscar toda la información que necesiten y ese espacio les dirija directamente a la página web oficial de Bidaide S.Coop.

Hablando de los canales de distribución, proporcionaremos a los clientes nuestro servicio desde el momento del primer contacto con ellos. No obstante se les proporcionará la información previa pertinente en cuanto entren a la página web o nos llamen.

Podremos comenzar a ayudar a nuestros clientes en el momento en el que ellos accedan a ser ayudados y sepan que lo necesitan; estos serían nuestros canales de venta.

A grandes rasgos, hemos definido las fases o los puntos de contacto de los canales (percepción, evaluación, compra y entrega), pero para matizar y cerrar este proceso de oferta de nuestro servicio, debemos apuntar que ofrecemos también un seguimiento posterior al proceso de ayuda (fase de post-venta).