

Canales de distribución y comunicaciones

A través de nuestros canales conseguiremos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor. Dentro de los canales tenemos: canales de comunicación, canales de distribución y canales de venta.

CANALES DE COMUNICACIÓN

Las vías a través de las cuales nos comunicaremos con nuestros clientes y con el público en general son las siguientes:

- **Página web**: Crearemos una página web atractiva y fácil de navegar, donde se presenten los cursos, talleres y eventos. También, podremos encontrar un blog con artículos sobre técnicas de manualidades, proyectos inspiradores y noticias de la academia.
- **Redes sociales**: Utilizaremos plataformas como Instagram, Facebook y Pinterest para compartir fotos y vídeos de los trabajos realizados por los alumnos, tutoriales en vivo, y anuncios de nuevos cursos y promociones.
- **Publicidad local**: Colocaremos anuncios en periódicos locales, revistas especializadas y tableros de anuncios en tiendas de manualidades y librerías. Repartiremos folletos para promocionarnos, y poder llegar a posibles futuros clientes en los colegios e institutos de la localidad.

Estos canales son esenciales para promocionar nuestros servicios, mantener informados a los participantes y fortalecer la relación con ellos.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Las vías a través de las cuales nuestros productos y servicios llegarán a nuestros clientes serán las siguientes:

- **Tienda online**: Ofreceremos la posibilidad de comprar materiales y kits de manualidades tanto a través de nuestra tienda online integrada en la página web,

como en nuestro local donde impartimos las clases. También, tendremos subidos en nuestra plataforma vídeos explicativos de diversos procedimientos de las manualidades.

- **Nuestro local en Rentería:** Ofrecemos nuestro servicio principal, que consiste en clases de elaboración de manualidades, en nuestro local físico ubicado en Rentería.
- **Colaboraciones con tiendas locales:** Estableceremos acuerdos con tiendas de manualidades locales para que vendan diversos kits y materiales proporcionados por la academia.
- **Eventos y ferias:** La academia participará en las ferias de manualidades y eventos locales que pueda, para vender productos y promocionar la academia.

Elegimos estos canales de distribución, ya que consideramos que son los correctos. De esta manera, nos aseguramos de que nuestros productos y servicios lleguen de manera efectiva y eficiente a los clientes, mejorando así su satisfacción.

CANALES DE VENTA

La forma en la que comercializamos y vendemos nuestros productos y servicios a nuestros clientes son las siguientes:

- **Inscripciones online:** Se facilitará la inscripción a los cursos y talleres a través de la página web, con opciones de pago online.
- **Atención telefónica:** Facilitaremos un número de teléfono para que los interesados puedan inscribirse o resolver dudas de manera directa.
- **Oficinas físicas:** Al existir un espacio físico donde se imparten los cursos, los clientes pueden inscribirse en persona, comprar materiales y recibir información sobre los cursos directamente en el taller de manualidades.

Estos canales son cruciales para llegar a los consumidores o clientes.

