

Canales:

Los canales son los medios por los que una empresa proporciona a su propuesta de valor a sus consumidores se comunica a ellos. Son un punto clave para atraer nuevos clientes.

Hay varias opciones de canales que pueden ser utilizados por una empresa, pero no todos son adecuados. La segmentación juega un papel importante porque es allí donde conocerás las principales características y comportamientos de tus clientes.

La selección de un canal se basa en que sea rápido, eficiente, traiga el retorno esperado y llegue a la mayor cantidad de clientes.

Encontramos varios ejemplos de canales:

- Por teléfono
- A través de las redes sociales, ya que es la principal vía de comunicación y publicidad de hoy en día.
- Blogs
- Radio
- O incluso por televisión

Actualmente, los clientes utilizan varios canales de contacto.

A través de la promoción de nuestros servicios en las redes sociales nos ayudará a distribuir nuestro negocio en todo el país y así conseguiremos publicidad gratuita.

