

Las principales vías para comunicarnos con nuestros clientes será mediante internet: correo electrónico es la manera más profesional que tenemos para comunicarnos con los clientes, redes sociales: También nos podrán hablar por redes sociales, principalmente: instagram y Facebook. Mediante teléfono fijo con el número 945 369 136, también podremos ponernos en contacto mediante WhatsApp, esta última será para clientes más cercanos a nuestra empresa.

Para los clientes que no puedan contactar directamente podrán venir a la tienda física.

Cada 3 meses tendremos sacaremos una revista para los clientes y en esta sacaremos las mejores ofertas o servicios que podemos ofrecer según la época del año.

Eventos y Ferias: Participar en ferias del sector o realizar eventos puede ser una gran oportunidad para interactuar cara a cara con los clientes, conocer sus necesidades y presentar sus productos.

Correo Electrónico: tallerforestalcorteverde@gmail.com

Teléfono fijo: 945 369 136

WhatsApp: (para los clientes con más confianza).

Redes sociales: @tallercorteverde_

Marketing de Contenidos: Crear y compartir contenido relevante, como blogs o videos sobre prácticas sostenibles, puede atraer a diferentes segmentos de clientes y posicionar a la empresa como un referente en el sector.

- a. Describir cuáles son las principales vías o métodos para distribuir nuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.

Por ejemplo, la promoción de la empresa en periódicos, programas de radio o incluso en nuestra página web del taller forestal corte verde.

De esta manera, tendremos un marketing o publicidad para darle visibilidad a la empresa en el mundo laboral.

Utilizar plataformas como Instagram, Facebook, Twitter o TikTok para mostrar productos, compartir proyectos y conectar con clientes a través de internet. Asociarse con otras empresas para recibir apoyo de ellas y así poder avanzar más rápido. Utilizar publicidad en redes sociales y marketing de contenidos para atraer a clientes potenciales. También compartiremos nuestra empresa mediante el periódico para que así podamos compartir y abrir más nuestra idea.

La revista anteriormente mencionada es una herramienta muy valiosa porque cada temporada (3 meses) llegamos a nuestros clientes y futuros clientes que sirve para actualizar la maquinaria forestal o agrícola de cada estación.