



CANALES

Para transmitir nuestra propuesta de valor a los clientes, utilizaríamos diversos canales estratégicos. En lo que respecta a la comunicación con los clientes, haríamos uso de redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok para compartir contenido atractivo, que incluiría vídeos, testimonios y novedades sobre las clases. Ya que hoy en día tienen gran impacto en la sociedad.

También tendríamos una página web donde los interesados podrían encontrar información detallada sobre los servicios, horarios y formas de contacto.

Además, colaboraríamos con asociaciones y organizaciones especializadas en discapacidad para difundir el proyecto a través de sus plataformas y redes. La distribución de los servicios se realizaría principalmente de forma presencial en instalaciones adaptadas para garantizar la accesibilidad total. Además, ofreceríamos clases virtuales para aquellos que no puedan desplazarse, asegurando que nuestra propuesta llegue a un público más amplio.

Implementaremos sistemas de inscripción en línea y presencial, con opciones de pago flexibles. Además, organizaremos talleres, eventos y demostraciones para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes. Como por ejemplo puertas abiertas o también exhibiciones al aire libre para que la gente nos vea.

En ambas modalidades, las clases se diseñarían para atender las necesidades específicas de cada alumno. Finalmente, la venta de los servicios se gestionaría tanto de manera presencial como online, a través de nuestra página web y aplicaciones de mensajería. Ofreceríamos suscripciones mensuales.