

CANALES

- Canales de promoción:
 1. Redes Sociales:
Objetivo: Crear conciencia de marca, mostrar portafolio y atraer a nuevos clientes mediante contenido visual atractivo.
 2. Página Web y Blog:
Objetivo: Crear un punto central donde los clientes potenciales puedan ver detalles sobre tus servicios, portafolio y casos de estudio.
 3. Publicidad Digital (SEO y SEM):
Objetivo: Atraer clientes a través de anuncios pagados y posicionamiento en buscadores.
 4. Participación en Eventos y Conferencias:
Objetivo: Establecer tu presencia en el sector, generar contactos y atraer nuevos clientes.
- Canales de entrega:
 1. Plataformas de Almacenamiento en la Nube:
Objetivo: Facilitar el intercambio de archivos grandes (como los archivos de diseño en alta resolución o modelos 3D) entre la empresa y el cliente.
 2. Plataformas de Entrega de Proyectos (Gestión de Proyectos):
Objetivo: Gestionar la entrega de proyectos mediante la actualización continua y la presentación final.
 3. Correo Electrónico (Email):
Objetivo: Enviar los diseños finales y documentos relacionados de manera profesional.
 4. Entrega en Físico (En caso de ser necesario):
Objetivo: Entregar productos en formatos físicos si así lo requiere el cliente.
- Otros canales:
 1. Reuniones iniciales (virtuales o presenciales): Canal de comunicación directa para comprender las necesidades del cliente.
 2. Comunicación continua: Canal de mensajería para mantener comunicación rápida y continua.
 3. Soporte post-proyecto (Correo, reuniones de seguimiento): Canal para mantenimiento y actualizaciones continuas.