

CANALES

- **Página web y redes sociales:** En la actualidad, tener presencia en línea es esencial para atraer a nuevos clientes y dar a conocer los servicios que ofrecemos.

Creemos una página web sencilla pero efectiva, en la que destacamos todos los servicios que brindamos, como la reparación de dispositivos, el ensamblaje de equipos, el mantenimiento preventivo, y la atención al cliente. La página incluirá también información esencial, como los métodos de contacto, horarios de atención y ubicación, facilitando que cualquier cliente potencial pueda encontrarnos y comunicarse con nosotros de manera rápida y eficiente.

Por otro lado, las redes sociales juegan un papel clave en la visibilidad y el alcance de nuestros servicios. Utilizaremos plataformas populares como Instagram y Facebook para publicar fotos y videos de nuestros trabajos más destacados.

Mostrar reparaciones exitosas, montajes de equipos personalizados o el mantenimiento preventivo realizado, permitirá a los usuarios ver de forma directa la calidad de nuestro trabajo.

A través de estas plataformas, también interactuamos con los seguidores respondiendo a sus dudas, ofreciendo consejos prácticos y promocionando ofertas especiales o descuentos.

Al utilizar contenido visual atractivo y relevante, aumentamos el alcance de nuestros servicios, conectamos con una audiencia más amplia y generamos mayor interés por parte de clientes potenciales.

- **Colaboraciones con tiendas:** En el mundo de la informática, las relaciones de colaboración son fundamentales para el crecimiento del negocio. Por ello, establecer alianzas con tiendas locales de informática es una de nuestras estrategias clave.

Nos pondremos en contacto con estos establecimientos para ofrecerles nuestros servicios de soporte técnico, de modo que puedan recomendar a sus clientes acudir a nosotros cuando necesiten reparaciones, mantenimiento o ensamblaje de equipos.

Esta colaboración no solo beneficia a las tiendas, que podrán ofrecer un servicio más completo, sino también a nosotros, ya que obtenemos una fuente constante de clientes referidos que confían en nuestras recomendaciones.

Este tipo de alianza fomenta el crecimiento mutuo y ayuda a posicionarnos como una opción de confianza en la comunidad local.

- **Publicidad local:** A pesar de que la presencia digital es fundamental, la publicidad local sigue siendo una de las formas más efectivas de llegar a los clientes en nuestra área.

Para ello, vamos a realizar una campaña de distribución de folletos y material publicitario en puntos clave como calles transitadas, centros comerciales, escuelas y otros espacios públicos de gran afluencia.

Los folletos estarán diseñados de manera atractiva, con información clara sobre los servicios que ofrecemos, nuestros datos de contacto y una llamada a la acción que incentive a los clientes a visitarnos o llamarnos.

Además, podemos incluir promociones especiales o descuentos exclusivos para atraer aún más la atención de posibles clientes.

Esta estrategia de publicidad local también nos ayuda a generar reconocimiento de marca en la comunidad, lo que puede resultar en una mayor cantidad de recomendaciones de boca a boca y en una base de clientes más sólida.

- **Google My Business:** Tener una presencia activa en Google My Business es fundamental para que nuestros servicios sean fáciles de encontrar por aquellos usuarios que buscan soporte técnico en su área.

Al crear un perfil gratuito en esta plataforma, apareceremos en los resultados de búsqueda cuando alguien busque términos como "reparar ordenador cerca de mí", "servicio técnico de computadoras" o "mantenimiento de equipos informáticos".

Este perfil incluirá información clave como nuestra dirección, horarios de apertura, número de teléfono y enlaces a nuestras redes sociales o página web.

Además, los clientes podrán dejar reseñas, lo que nos permitirá construir una reputación online basada en las experiencias de quienes han utilizado nuestros servicios.

Al estar bien posicionados en las búsquedas locales, aumentamos las posibilidades de ser contactados por clientes cercanos que necesiten nuestros servicios con urgencia, lo que nos ayuda a captar una mayor cantidad de clientes potenciales y a consolidarnos como una opción confiable en el área.