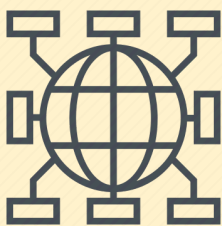


CANALES:

Los canales de distribución incluyen la venta directa a instituciones judiciales, marketing digital a través de redes sociales y plataformas profesionales, y participación en conferencias y seminarios relacionados con el derecho y la justicia.

El marketing es algo muy importante en el mundo empresarial, además, hoy en día, el marketing, tanto digital como el tradicional, ya sea con carteles o folletos, o patrocinando alguna actividad, es una de las herramientas clave que una empresa tiene para darse a conocer, crecer y, por tanto, obtener más beneficios. Dada su creciente importancia, nuestra empresa también utilizará estrategias de marketing y de publicidad



Además de la publicidad, también es importante señalar las sociedades o relaciones con otras empresas (que se ha explicado más a fondo en puntos anteriores, pero también tiene aspectos que se pueden mencionar en este punto), tal y como se ha especificado al principio de este apartado de “Canales”, Nuestra empresa participará en conferencias, charlas, seminarios, ferias etc...

Los canales que la empresa utilizará son las siguientes:

En primer lugar, la comunicación con el cliente. Es crucial para nosotros que el cliente sepa en todo momento qué es lo que está adquiriendo, para qué sirve y cómo puede utilizarlo. Y en

segundo lugar, la venta del producto. Queremos que nuestro producto esté siempre a disposición de nuestros clientes en todo momento y que no tenga fallos en el software a la hora de usarlo, ya



que nuestro producto se usa de manera online y mediante un dispositivo tecnológico, eso es por lo que queremos un buen equipo que desarrolle bien nuestro producto, para que tenga los mínimos fallos posibles.