

CANALES

1. Marketing digital:

- Redes sociales: Crear perfiles en plataformas como Facebook, Instagram y TikTok para compartir casos de éxito, promociones y testimonios.
- Publicidad online: Usar anuncios pagados en Google Ads y redes sociales para alcanzar clientes locales interesados en servicios veterinarios y de adiestramiento.
- Sitio web profesional: Ofrecer información clara sobre servicios, precios, programas de adiestramiento y agendar citas en línea.
- Blog o videos educativos: Publicar consejos sobre cuidado animal, manejo de conductas y la importancia del adiestramiento profesional.

2. Alianzas estratégicas:

- Tiendas de mascotas: Colaborar para promocionar servicios en sus establecimientos o incluir folletos informativos.
- Refugios y asociaciones de rescate: Ofrecer servicios de adiestramiento a animales rescatados, lo que puede generar recomendaciones de clientes.
- Veterinarios generales: Aliarte con clínicas que no ofrezcan adiestramiento para recibir referencias.

3. Publicidad tradicional:

- Volantes y posters: Distribuir material en parques, tiendas, escuelas y eventos relacionados con animales.
- Anuncios en medios locales: Usar radios, periódicos o revistas especializadas en mascotas para promocionar tus servicios.

4. Eventos y talleres:

- Clínicas y demostraciones gratuitas: Mostrar tus habilidades en el adiestramiento y cuidado de animales en eventos comunitarios.
- Charlas educativas: Organizar talleres sobre comportamiento animal y manejo responsable.

5. Programas de fidelización:

- Ofrecer descuentos, programas de referidos o paquetes promocionales para atraer y retener clientes.

