



Tu camino hacia la historia

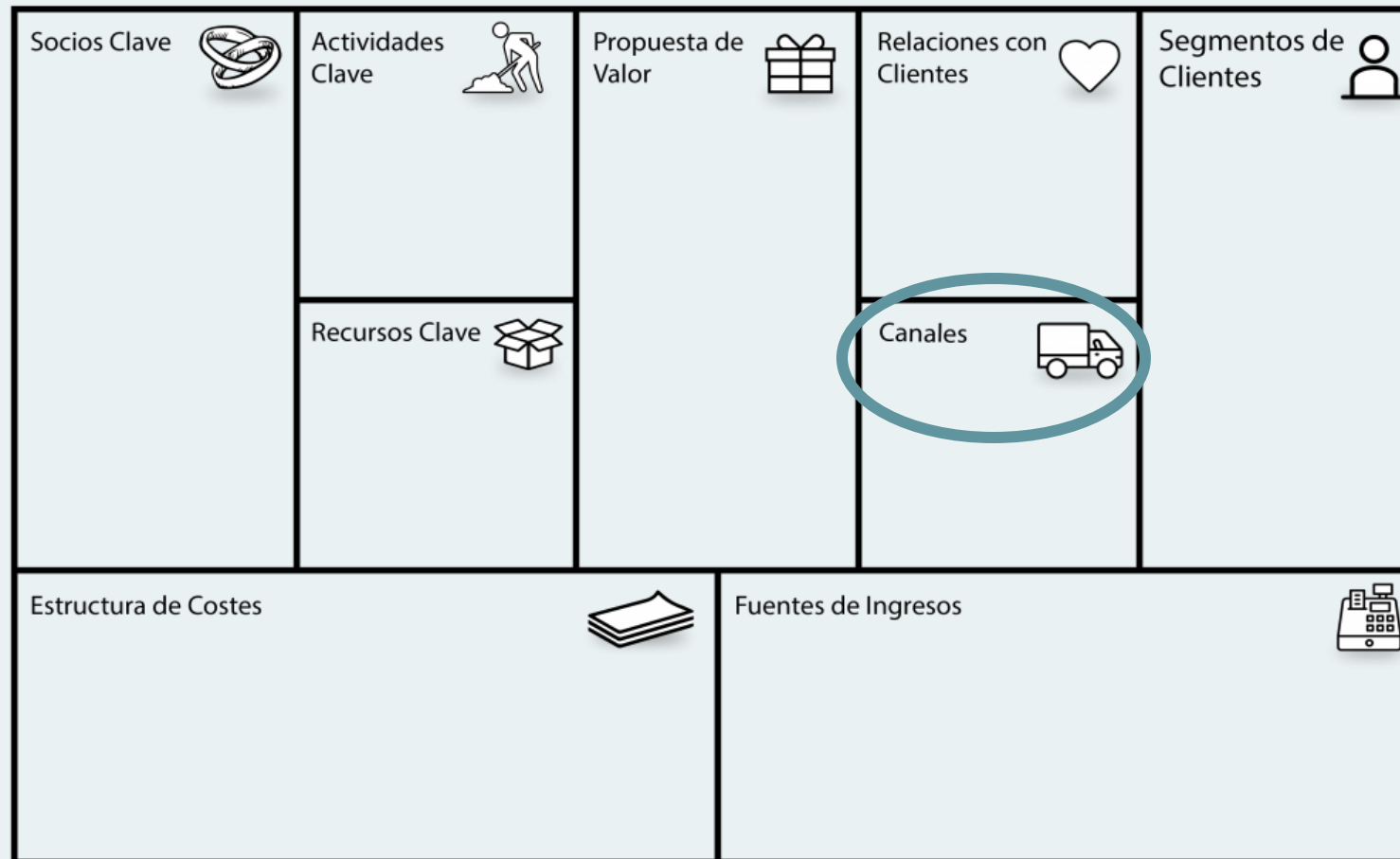
Alejo López Galván
Christian Merino Puertas
Nicolás Serrador Rodríguez
Hugo Vidal Flores



CANALES

Alejo López Galván · Christian Merino Puertas
Nicolás Serrador Rodríguez · Hugo Vidal Flores





Los **canales de comunicación** establecen el contacto entre la empresa y el segmento de clientes para llegar a ellos y proporcionarles nuestra propuesta de valor, en palabras más vulgares, como hacemos que nuestro producto llegue a nuestros clientes.



Canales

A la hora de comercializar nuestra propuesta de valor, es esencial contar con unos canales para aproximarnos a los clientes de forma adecuada.

En nuestra empresa apostamos por un **canal propio y directo**, tanto a través de una **venta online** en nuestra página web como a través de una **venta presencial** realizada por nuestro equipo comercial. Llegando así a nuestro cliente final con un contacto más personal.

Nuestro **canal es propio** ya que toda la gestión la llevará a cabo personal de nuestra empresa y es **directo** porque no hay intermediarios entre el cliente y nuestro equipo. Consideramos que es el canal de ventas adecuado para un servicio que requiere una relación de mucha confianza con el cliente.

La aproximación al cliente mediante nuestro canal de ventas se desarrollará siguiendo las siguientes **fases** establecidas en el modelo Canvas: información, evaluación, compra, entrega y posventa.



Información

Esta fase de canales explicamos como nuestros servicios se **dan a conocer**.

- A través de nuestras **redes sociales**, en las que pueden contactar con nosotros.
- **Reuniones** con diferentes clubes y con sus respectivos deportistas para dar a conocernos e intenta convencer de que contraten nuestros servicios.



[@athlonsocialmedia](https://www.instagram.com/athlonsocialmedia)

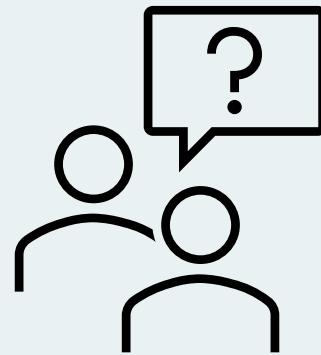


Evaluación

Como ayudamos a los clientes a **valorar nuestra propuesta de valor** y elegirla frente a otras.

Nuestro principal recurso de evaluación es la **página web** que da a conocer los servicios que ofrecemos, como los llevamos a cabo, además de exponer diferentes **experiencias positivas** de otros **clientes referenciales**.

Respondemos también a las **reseñas** tanto positivas como negativas para dar una imagen de cercanía con los clientes y así conocer de primera mano cómo mejorar nuestros servicios.



Compra

Los clientes tras haberse informado, puede contratar nuestros servicios a través de la **página web**, donde se muestran los diferentes servicios, o contactándonos a través del **número de teléfono**, nuestras **redes sociales** y por el correo athlonsocialmedia@gmail.com.

Aunque este método sea más rápido, ofrecemos también una **venta presencial** en la que el cliente y nuestros Community Manager podrán establecer una **relación más personal y exclusiva**.

La compra presencial, se realiza en la **ubicación de preferencia del cliente** que no solo servirá para contratar el servicio, si no para establecer como será y aportar más información sobre este.



Entrega

Tras la **firma del contrato**, los **clientes** podrán **disfrutar** de **nuestros servicios** de manera inmediata, pudiendo incluso realizar una primera publicación de lanzamiento en el momento de la firma.



Posventa

Al tratarse de un servicio continuo con cuota mensual, esta **fase** es **esencial** para ofrecer alta calidad y confianza a nuestros clientes.

Cada cliente tendrá asignado un Community Manager de referencia que le dará una **asistencia personalizada y exclusiva**, manteniendo informado al cliente de la evolución del impacto de sus publicaciones y de todas aquellas novedades de servicio que puedan surgir. Por supuesto estará siempre disponible para cualquier duda o problema que pueda tener el cliente.

