

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- **Consultoría directa:**
 - Ofreceremos servicios personalizados a través de reuniones cara a cara o virtuales. Permitiéndonos comprender mejor las necesidades que tienen cada cliente y ofreciendo una solución adaptada.
- **Webinars y talleres**
 - Organizando sesiones en línea que permitan a las empresas aprender sobre temas de investigación y desarrollo. A parte esto nos sirve como un canal para generar leads y establecer relaciones.
- **Plataforma digital**
 - Contaremos con una página web que ofrecerá recursos, artículos y herramientas interactivas.
- **Colaboraciones con instituciones educativas**
 - Estableceremos alianzas con universidades y centros de investigación para ofrecer programas de formación y proyectos conjuntos, lo que amplía nuestro alcance y credibilidad.
- **Redes sociales**
 - Empleando plataformas como Instagram, X, LinkedIn... para compartir contenido relevante, poder interactuar con la comunidad y promover nuestros servicios.
- **Email marketing**
 - Implementaremos campañas de email marketing para mantener informados a nuestros clientes sobre novedades servicios y eventos, lo que ayuda a construir una relación continua.

CANALES DE COMUNICACIÓN

- **Comunicación personalizada**
 - Adoptaremos un enfoque proactivo al comunicarnos con clientes actuales y potenciales, empleando correos electrónicos personalizados y llamadas telefónicas para establecer conexiones significativas.
- **Boletines informativos**
 - Enviaremos boletines periódicos que incluyan actualizaciones sobre la industria, consejos y casos de éxito, mantenido a los clientes informados y comprometidos.
- **Atención al cliente**
 - Ofreceremos un servicio de atención al cliente accesible a través de varios canales, como chat en vivo, correo electrónico y teléfono, para resolver dudas y brindar apoyo en tiempo real.
- **Redes sociales**
 - Utilizando las redes sociales no solo para promocionar nuestros servicios, sino que también para interactuar directamente con nuestra audiencia, respondiendo preguntas y fomentando el diálogo.
- **Eventos y ferias**
 - Participando en eventos de la industria y ferias comerciales nos permitirá establecer contactos, además nos ofrecerá la posibilidad de presentar nuestros productos y servicios, manteniéndonos al tanto de las nuevas tendencias del mercado.
- **Feedback continuo**
 - Fomentando la retroalimentación a través de encuestas y entrevistas nos permitirá mejorar continuamente nuestros servicios y adaptarnos a las nuevas necesidades.