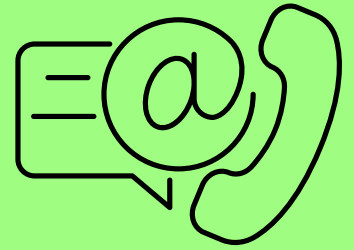


CANALES



Para llegar a nuestros clientes, aprovecharemos el alcance del mundo digital, con las redes sociales como Instagram donde publicaremos contenido atractivo como fotos y videos de actividades del campamento o promociones especiales.

También utilizaremos el marketing boca a boca, donde pediremos a los padres satisfechos que compartan sus experiencias en redes sociales o con otros padres.

Además, participaremos en ferias, eventos locales o mercados comunitarios con un stand llamativo y material promocional.

¿A través de qué canales prefieren comunicarse nuestros clientes?

A través de correo electrónico ya que es profesional y organizado y fácil de archivar para futuras consultas.

A través de llamadas telefónicas ya que da un toque personal y facilita conversaciones claras y rápidas.

Y a través de una plataforma web o portal de padres, ya que es accesible en cualquier momento y reduce la necesidad de responder a preguntas repetitivas.

¿Cuáles son los canales más efectivos y eficientes para entregar nuestra propuesta de valor?

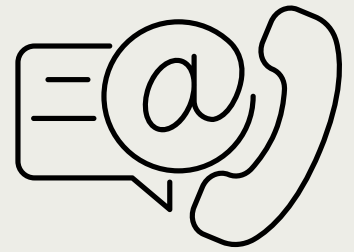
Como mencionamos previamente, las redes sociales o las llamadas telefónicas son los canales más eficientes.

Sin embargo, organizaremos eventos de demostración o sesiones informativas que permitan a los padres y niños experimentar una muestra de lo que ofrece el campamento. Estas experiencias prácticas generan confianza y aumentan la conversión.

¿Qué costes están asociados con los distintos canales?

Crearemos nuestra propia página web con la ayuda de plataformas como WordPress o Shopify, que tienen unos costes aproximados de 10€ - 20€/año. Las ventajas de crear nuestra propia página web es que tienen un coste inicial bajo y es fácil de gestionar con algo de aprendizaje.

CANALES



Aquí os enseñamos una vista previa de nuestra página web:

