



2025

STARTinnova

Iker López Gallego
Michael Tijeras Lapteva
Pablo Houot Silla
Adrián Arenas Zanón

Contenido

CANALES	3
Objetivo	3
Canales de Comunicación	3
Correo electrónico / newsletters:.....	3
Página web o blog:	3
Canales de Atención al Cliente	3
Comunidades online / grupos de usuarios:.....	3
Chat en web o redes sociales:	3
Canales de Distribución:.....	3
Venta online:	3
Distribución física:	3
Envíos a domicilio mediante empresas externas (Correos, MRW, etc.):.....	4
Canales de Venta	4
Tienda física / taller:	4
Tienda online o plataformas digitales:	4
Aplicación móvil (futuro):.....	4
Recogida de Feedback.....	4
Encuestas post-servicio vía correo o web:	4
Reseñas y valoraciones online:.....	4
Formularios en la web o en el taller:.....	4
Promoción y Publicidad.....	4

CANALES

Objetivo

Definir cómo PAMILOOP se comunica con sus clientes, ofrece sus servicios de reparación de electrodomésticos y comercializa los equipos reacondicionados, asegurando que su propuesta de valor llegue de forma clara, eficaz y rentable.

Canales de Comunicación

Cómo PAMILOOP informa y se relaciona con sus clientes.

Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok):

Publicación de reparaciones realizadas, consejos de mantenimiento, promociones en productos reacondicionados y casos de éxito.

Correo electrónico / newsletters:

Envío de ofertas en electrodomésticos reacondicionados, recordatorios de mantenimiento, noticias y tips.

Página web o blog:

Información sobre servicios de reparación, catálogo de productos reacondicionados, solicitudes de presupuesto, contacto y consejos útiles.

Canales de Atención al Cliente

Cómo PAMILOOP resuelve dudas o consultas.

Teléfono o correo de contacto:

Atención directa para diagnósticos preliminares, consultas de stock o seguimiento de reparaciones.

Comunidades online / grupos de usuarios:

Grupos de WhatsApp o Facebook para clientes frecuentes, anuncios de nuevas unidades disponibles y soporte rápido.

Chat en web o redes sociales:

Respuestas ágiles para conocer disponibilidad de productos, precios y estado de reparaciones.

Canales de Distribución:

Cómo los productos y servicios de PAMILOOP llegan al cliente.

Venta online:

Catálogo web de electrodomésticos reacondicionados con opción de compra directa.

Distribución física:

Tienda o taller donde se entregan y recogen electrodomésticos, tanto para compra como reparación.

Envíos a domicilio mediante empresas externas (Correos, MRW, etc.):

Entrega de electrodomésticos reacondicionados y recogida/entrega de equipos para reparación.

Canales de Venta

Dónde y cómo los clientes compran o contratan los servicios de PAMILOOP.

Tienda física / taller:

Compra presencial de electrodomésticos y contratación directa de reparaciones.

Tienda online o plataformas digitales:

Venta de productos reacondicionados y solicitud de recogida del electrodoméstico a reparar.

Aplicación móvil (futuro):

Consulta de servicios, estados de reparación, compras y pagos integrados.

Recogida de Feedback

Cómo PAMILOOP obtiene información para mejorar.

Encuestas post-servicio vía correo o web:

Evaluación de la calidad de las reparaciones y del producto adquirido.

Reseñas y valoraciones online:

Encuestas en redes sociales y comentarios en la web.

Formularios en la web o en el taller:

Opiniones sobre el servicio, tiempos de entrega y sugerencias.

Promoción y Publicidad

Cómo PAMILOOP se da a conocer.

Anuncios en redes sociales y promoción de electrodomésticos reacondicionados, campañas de mantenimiento y ofertas.

Colaboraciones con influencers locales o técnicos especializados:

Videos y demostraciones sobre reparaciones o comparativas entre nuevo vs reacondicionado.

Eventos y patrocinios locales:

Ferias de segunda mano, talleres sobre mantenimiento de electrodomésticos y actividades comunitarias.