

Canales de Distribución y Comunicaciones

1. ¿Cuál será nuestro enfoque para que nuestros clientes accedan a nuestro producto o servicio?

TechDetox presenta su propuesta de valor a los clientes a través de una mezcla de canales tanto digitales como físicos, utilizando principalmente Internet como medio principal para el contacto, la venta y el seguimiento, junto a actividades presenciales que refuerzan la experiencia de desintoxicación digital.

2. Canales de Comunicación

Los canales de comunicación son los medios que empleamos para darnos a conocer, informar y establecer relaciones con los clientes. En TechDetox nos enfocaremos en:

Las páginas web de la corporativa para mantener un control y seguimiento constante de los usuarios, a su vez, tendremos a disposición una serie de Blogs que se irán publicando semanalmente para ir agregando sugerencias para poder continuar con la desintoxicación digital, con speechs de usuarios ya desintoxicados para poder dar ejemplo a seguir.

Tendremos también una serie de autoevaluaciones del usuario para poder identificar la adicción del usuario para poder tomar medidas lo antes posible.

Para poder llevar a cabo todo esto se harán de antemano una serie de formularios para contactarnos y para poder hacer las pruebas (autoevaluaciones, blogs...)

Principalmente, ya que nuestro objetivo es desintoxicar a los usuarios de las tecnologías, usaremos también redes sociales como Instagram o Tik Tok para promocionar nuestros servicios. Junto a esto se harán campañas de sensibilización unido a unos videos breves con consejos prácticos

Con todo esto, se harán seguimientos a los clientes, mediante videollamadas o en caso de estar disponible, reuniones de desintoxicación, para poder poner metas a seguir, unido a recordatorios y a recomendaciones para una vez ya haya acabado el programa.

3. Canales de Venta

Los canales de venta son los formatos a través de los cuales los clientes adquieren nuestros servicios. TechDetox implementará:

Venta directa a través de su página web, de esta forma es mas accesible el uso de nuestro servicio. También se tendrán en cuenta las ventas B2B (dirigida a empresas y centros educativos). A su vez, también se harán Packs personalizados especializados para cada cliente.

4. Canales de Distribución

Dado que se trata de un servicio, la distribución se centra en la manera en que se brinda la experiencia al cliente mediante Sesiones en línea a través de videollamadas, Programas digitales guiados (que incluyen vídeos, audios y desafíos diarios), Sesiones presenciales en retiros o talleres y Material digital descargable (como guías, planificadores y retos detox)

5. Fases del Canal

Los canales de TechDetox abarcan cinco fases:

La fase de Percepción (conocimiento de TechDetox mediante redes sociales), la fase de Evaluación, donde el cliente analiza nuestra propuesta mediante nuestras webs. La fase de Compra, donde el cliente adquiere nuestros servicios. La fase de Entrega donde se dan los accesos a contenidos digitales. Y la última fase, la Postventa, siendo un seguimiento a través de correos electrónicos con encuestas de satisfacción.