

## 5. CANALES

### Presentación (customer journey):

#### Etapas de recorrido del cliente:

##### 1. Descubrimiento:

Principalmente el cliente tiene un objetivo de encontrar un servicio de irrigación y fumigación eficiente,nosotros por el otro lado tenemos diferentes canales para llegar a el cliente como son las redes sociales(Instagram,youtube,Facebook...),tambien podrian llegar a nosotros por medio de ferias agrícolas donde nosotros nos presentamos o tambien por el simple hecho de que se vaya hablando sobre nuestro negocio de boca a boca y él tendrá una acción ya sea viendo un video o recibiendo una recomendación.

##### 2. Información/consideración:

En este punto el cliente ya sabrá sobre nuestro producto/servicio pero tendrá el objetivo de ver si el dron le puede ser útil por medio de llamadas,páginas web o una demostración en un mismo campo podrá de determinar si es de su gusto esta tendrá acciones como preguntar su precio o ver las demostraciones o comprar otros negocios muy parecidos en busca de otras alternativas y nosotros por nuestra parte le daremos la información que deseé y que sea posible de proporcionar como puede ser el precio,mostrarle casos reales de cómo funcionamos o enviar una cotización.

##### 3. Decisión:

Nuestro cliente ya habría decidido en este momento contratar nuestro servicio a causa de lo anterior dicho este se dará por medio de canales como son una visita técnica o un pdf de cotización el cliente por su parte definirá la fecha el área y el tipo de tratamiento que desea y nosotros por el otro lado enviaremos la cotización final y coordinaremos la fecha y unido a esto verificaremos las condiciones de cultivo que nuestro cliente anhela.

##### 4. Compra:

Ya el cliente convencido del servicio querrá contratar el servicio para sus cultivos esto lo podría hacer por medio de transferencias bancarias,un pago desde su dispositivo móvil o un simple pago resumidamente el cliente tomará acciones como la compra del servicio y confirmar la fecha y nosotros respaldamos el pago y agendaremos el servicio.

##### 5. Entrega:

El cliente recibirá el servicio de fumigación e irrigación de una manera eficiente esto se podrá dar a cabo de canales como un servicio presencial del campo el cliente dejará pasar al equipo y podrá supervisar cómo trabajamos mientras que nosotros por nuestra parte ejecutaremos el servicio, aplicaremos soluciones y para terminar mediremos los resultados de nuestra labor.

##### 6. Postventa/acompañamiento:

Para finalizar nuestro cliente verá los resultados de nuestro arduo trabajo y si es de su agrado planificara futuras aplicaciones de nuestro servicio nos podrá contactar por medio de diversos canales con mandar un email o hacernos una visita el cliente revisará el reporte y consultara nuevas fechas para recibir el servicio y por nuestra parte le enviaremos un informe técnico y recordatorios sobre el mantenimiento de la plantación e igual si vemos que el cliente nos pedirá muchos servicios le podremos dar alguna ventaja a cuanto precio.

