

5. Canales

En este apartado se describen los **canales que utiliza Look&Find para comunicarse con sus segmentos de mercado** y las **vías mediante las cuales distribuye su propuesta de valor**, tanto a usuarios finales como a pequeños comercios locales.

Canales de comunicación con los clientes

Look&Find se comunica con sus segmentos de clientes a través de varios canales digitales y presenciales:

- **Aplicación móvil (iOS y Android):** es el principal canal de comunicación. A través de la app, los usuarios reciben información sobre comercios cercanos, novedades, promociones, recomendaciones personalizadas y pueden interactuar mediante reseñas y valoraciones. Para los comercios, la app permite gestionar su perfil, responder a opiniones y acceder a estadísticas básicas.
- **Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, etc.):** se utilizan para dar a conocer la aplicación, promocionar comercios locales, compartir ofertas, eventos y contenidos relacionados con el consumo local. Este canal es clave para atraer nuevos usuarios y reforzar la comunidad.
- **Atención al cliente digital:** mediante correo electrónico, chat o formularios dentro de la app, tanto usuarios como comercios pueden resolver dudas, recibir soporte y obtener acompañamiento en el uso de la plataforma.
- **Colaboraciones con asociaciones comerciales y entidades locales:** permiten una comunicación más directa con los pequeños comercios, facilitando la captación de negocios y generando confianza a nivel local.

Canales de distribución de la propuesta de valor

La propuesta de valor de Look&Find se distribuye principalmente a través de los siguientes canales:

- **Aplicación móvil:** es el canal central de distribución. A través de ella, los usuarios pueden buscar y descubrir comercios locales, aplicar filtros, leer reseñas, realizar reservas, pedidos o compras. Para los negocios, la app actúa como escaparate digital, aumentando su visibilidad y facilitando la captación de clientes.
- **Plataforma digital para comercios:** mediante el registro y la suscripción, los negocios locales acceden a herramientas de promoción, visibilidad y gestión de su presencia online de forma sencilla y a bajo coste.
- **Redes sociales y campañas de marketing digital:** refuerzan la distribución de la propuesta de valor al dirigir tráfico hacia la app y destacar el valor diferencial de apoyar al comercio local con comisiones justas.
- **Acciones locales y boca a boca:** la recomendación entre usuarios y comercios, junto con la presencia en barrios y comunidades locales, ayuda a difundir la propuesta de valor y a fortalecer la economía de proximidad.

En conjunto, estos canales permiten que Look&Find llegue de forma eficaz tanto a usuarios que buscan descubrir nuevos lugares como a pequeños comercios que necesitan visibilidad, asegurando una comunicación constante y una distribución clara de su propuesta de valor.