



STARWAVE I.C.

Canales de distribución y comunicaciones

Canales de comunicación

- *Página web donde se explica el servicio, se muestran fotos de las experiencias y se permite solicitar información o reservar.*
- *Redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook) para publicar fotos del cielo, vídeos de las salidas y avisos de eventos especiales, enlazando siempre con la web de reservas.*
- *Colaboración con observatorios, clubes de astronomía y oficinas de turismo que difundan las actividades entre sus socios y visitantes.*

Canales de distribución

- *Venta directa online: reservas gestionadas desde la propia web de Starwave I.C., donde el cliente elige fecha, tipo de ruta (tierra o mar) y número de personas.*
- *Paquetes a través de agencias de viaje, hoteles y cruceros que incluyen la experiencia astronómica dentro de sus ofertas turísticas.*

Canales de venta

- *Sistema de reserva y pago en la web (tarjeta, bizum, transferencia) que confirme la plaza de forma inmediata.*

- *Venta presencial en puntos de información turística o recepciones de hoteles asociados, donde el personal ofrece y vende directamente la excursión.*

Fases del canal (contacto con el cliente)

- *Percepción: el cliente descubre Starwave I.C. por redes sociales, recomendaciones de hoteles, agencias o buscadores turísticos.*
- *Evaluación: entra en la web, compara tipos de rutas, horarios, precios y opiniones de otros usuarios antes de decidir.*
- *Compra: realiza la reserva online o en el punto físico, recibe confirmación automática con todos los detalles de la actividad.*
- *Entrega: el día de la actividad se reúne con el grupo en el punto de encuentro, se realiza la salida con los telescopios de espacio profundo y guía especializado.*
- *Post-venta: tras la experiencia se envía encuesta de satisfacción, fotos destacadas de la noche y ofertas para futuras salidas o eventos astronómicos especiales.*