

CANALES

(*Cómo se consiguen los clientes*)

La empresa utiliza un modelo de adquisición directa B2B, lo que significa que no depende de publicidad masiva, sino de contacto estratégico con negocios que ya existen.

Los canales principales son:

- Búsqueda en Google Maps de negocios locales
- Instagram y Facebook
- LinkedIn
- WhatsApp
- Recomendaciones de clientes

La empresa contacta directamente a los negocios y les presenta una propuesta clara:

Automatizar su atención al cliente para aumentar sus ingresos sin aumentar su plantilla.

Este método es altamente efectivo porque:

- El público está bien definido
- El problema es real
- El valor económico es alto

Además, el boca a boca y los resultados obtenidos por los primeros clientes generan un efecto de crecimiento orgánico.