

Canales de distribución

Canales de distribución en el Business Model Canvas

Según nuestro **Business Model Canvas (Tarea U4.1)**, Praktify llega a sus clientes a través de los siguientes canales de distribución:

- Plataforma web y futura aplicación móvil.
- Redes sociales (Instagram, LinkedIn y TikTok).
- Colaboración con centros educativos y departamentos de orientación.
- Campañas digitales y newsletters informativas.

Estos canales permiten que estudiantes, profesores y empresas puedan conocer y utilizar la plataforma de forma accesible y directa.

Canales de distribución y promoción (Marketing – P de Promoción)

Tal como se recoge en la **Tarea 8.1 de Marketing**, los canales de distribución también están ligados a las acciones de promoción:

Marketing tradicional

- Charlas en centros educativos.
- Acuerdos con universidades y centros de FP.
- Ferias de empleo y prácticas.
- Cartelería informativa.

Marketing digital

- Página web y blog (realizado en COE).
- SEO.
- Redes sociales: LinkedIn, Instagram y TikTok.

Estrategia digital

- Contenido informativo para estudiantes.
- Casos de éxito.
- Ofertas destacadas.
- Vídeos explicativos.
- Calendario de publicaciones.

Canal online: web de COE

El canal online es fundamental para el proyecto, ya que la **web desarrollada en COE** actúa como principal punto de acceso a la plataforma. A través de ella, los usuarios pueden informarse sobre Praktify y acceder a las ofertas de prácticas.



<https://formanet2.wordpress.com/>