

Canales:

Nuestra empresa se comunicará con nuestros clientes a través de estos canales de comunicación:

1. Nuestra Página Web:

Es el canal principal para que los jóvenes puedan acceder a nuestro servicio.

2. Redes Sociales:

A través de videos y publicaciones en nuestras redes, como Instagram o Tiktok, podremos hacer que más jóvenes conozcan de nuestra existencia. Este paso es clave, ya que atrae a personas gracias a contenido corto y visual, tratando de enganchárlas y dirigiéndolas a nuestra página web.

Canales de distribución: Estos canales se centran en la fase de entrega de la propuesta de valor:

1. **Nuestra Página Web:** Todos nuestros productos se encontrarán disponibles en nuestra página, como hemos mencionado con anterioridad. Estos son algunos ejemplos de servicios que incluye de manera gratuita:
 - Artículos y Guías: Contenido fácil de entender sobre ansiedad, estrés, etc..
 - "Caja de herramientas": Ejercicios de mindfulness, diario digital, establecimiento de metas, seguimiento del estado de ánimo.
 - "Mi Comunidad": Acceso a un foro moderado para compartir experiencias.

Canales de venta: Estos canales se centran en la fase de compra o adquisición del servicio:

1. Acceso Directo Gratuito (Online):

El servicio es gratuito, por lo que la ‘compra’ es simplemente el registro en la plataforma.

2. Directorio de Ayuda Profesional:

Facilitan la ‘compra’ de servicios de terceros.