




PLANTILLA DE CONTENIDO DE LA LECCIÓN

 <p>Erasmus+</p>	<p>Proyecto financiado por: Erasmus+ / Acción clave 2 - Cooperación para la innovación y el intercambio de buenas prácticas, Alianzas para el conocimiento.</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Lección 6 Canales de comunicación

Los canales de acercamiento a los clientes de la empresa no podían ser otros que el acercamiento a través de la publicidad online, las redes sociales, Google adwords pero también el acercamiento cara a cara por parte del equipo de ventas. Además, el uso de herramientas de newsletters como boletines de noticias, correos electrónicos directos y posts en la propia página web son un canal de comunicación no sólo para los empleadores sino también para los demandantes de empleo.

Los valores sugeridos se proporcionan a los clientes a través de los canales de comunicación, distribución y venta. Los canales de comunicación cumplen varias funciones:

- Dar a conocer los productos y servicios de la empresa
- Ayudan a los clientes a evaluar la propuesta de valor.
- Permiten a los clientes adquirir productos y servicios empresariales.
- Entregan el valor propuesto a los clientes.
- Proporcionan a los clientes apoyo posventa.

Las preguntas clave que deben responderse para la comunicación efectiva con los clientes son:

- ¿A través de qué canales de comunicación preferimos llegar a los clientes?
- ¿Cómo nos dirigimos a ellos?
- ¿Qué canales de comunicación funcionan mejor?
- ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo los integramos en la rutina diaria de nuestros clientes?

