**Área de Modelo de Negocio:** Canales

Estado: VERDE

Tenemos canales directos con nuestros clientes finales para entregar la propuesta de valor: comunicación, branding y publicidad que llega directamente a los consumidores, así como la venta y delivery de los productos o servicios. Tenemos total control sobre nuestros canales que son adecuados y constantes, incluso hemos digitalizado varios de ellos de una forma eficiente que nos han dado resultados positivos.

**Buenas Prácticas de innovación en esta área de modelo de negocio:**

1. Pon en marcha una campaña de comunicación que dé visibilidad a la compañía para asegurar el awareness, posicionando favorablemente a la compañía frente al incidente
2. Creadores de oportunidades:

Crea oportunidades de negocio para otros para venderles tus productos o servicios. Ayuda a otros a hacer dinero y/o ganar estatus, lo cual es un incentivo potente para ayudarte a crecer el alcance del mercado

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos hacer atractivo, para un gran número de personas o negocios terceros, el vender nuestros productos o servicios?

*Acciones sugeridas:*

1. Identifica a quien le puedes crear una oportunidad para que te ayude a vender

2. Diseña dicha oportunidad

3. Desarrolla el canal

4. Desarrolla la línea de ingreso