



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Utilizaremos diferentes canales para comunicarnos con nuestros clientes, como las **redes sociales**, en las que pondremos fotos y explicaciones de lo que hacemos, y donde la gente también pueda participar con sus fotos y comentarios. Nos parece un canal muy útil y rápido, ya que la mayoría de la población las utiliza. También mediante una **página web** en la que explicaremos a qué nos dedicamos, nuestro modelo de trabajo y dónde nos situamos.



Otra forma de darnos a conocer será mediante el reparto de **folletos** , y la impartición de breves **charlas informativas** en aquellos lugares en los que se encuentren posibles ciudadanos interesados en nuestro proyecto, como asociaciones, institutos..

También lo haremos de la forma tradicional, pidiendo **entrevistas** con las autoridades competentes de los ayuntamientos para explicarles en que consiste nuestro trabajo e intentar convencerlos de que somos una buena alternativa para los ciudadanos interesados.



Otra forma en la que nuestros clientes se pueden comunicar con nosotros es a través del clásico **teléfono** y de nuestro **correo electrónico**.

Mediante el **boca a boca** buscamos que nuestro cliente se sienta satisfecho con lo aprendido y colabore con nosotros. Las referencias positivas darán confianza a los nuevos clientes. Cuidaremos mucho las redes sociales que potencian un boca a boca electrónico.



Otros canales de comunicación y distribución, pueden ser las radios regionales y una vez asentados podríamos utilizar **anuncios** en los periódicos.



Al acabar cada curso pasaremos una **encuesta de satisfacción** a todos los alumnos formados con el fin de conocer su grado de satisfacción, así como detectar posibles problemas y mejoras.