

# CANALES

En este contexto vamos a hablar de los medios que vamos a utilizar para explicar, ofrecer y conseguir captar nuevos pacientes y nuestros futuros pacientes potenciales.

Para ello, nuestros principales canales de distribución serán:

- **Publicidad en redes sociales**
- **Publicidad en radio, TV y periódicos digitales**
- **Folleto y campañas**

Para poder elegir estos canales tuvimos que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Los medios y formas de contacto que utilizaremos con los diferentes segmentos de clientes que vamos a atender para que conozcan los servicios y productos que ofrecemos.
- Saber cuáles son los medios usuales para promocionarse y dar información en este sector para que el mensaje llegue a los destinatarios deseados.
- El tipo de materiales de marketing que emplearemos para llegar a nuestros destinatarios.
- Saber si estamos llegando a nuestro clientes de la manera que deseamos y de la manera que ellos desean ser contactados por nosotros.
- Saber cómo podemos utilizar mejor nuestros canales para captar más clientes, y por ende los más eficientes en términos de costes en nuestro sector.

