



CANALES

Lo que no se ve, no existe. Tenemos que dar a conocer nuestra academia de baile de la mejor forma posible. Por tanto, nuestros canales de distribución serán los siguientes:

1. Canales de distribución: Pegaremos carteles publicitando nuestra idea. Los carteles serán llamativos, con frases o imágenes impactantes para que la gente se pare a mirar. También repartiremos Flyers directamente a los posibles clientes de nuestra academia y a las distintas empresas, especialmente a personas con diversidad funcional. Para ello, nos situaremos en puntos en los que tengamos la certeza de que hay población con dichas características. En los alrededores de los Centros ocupacionales, asociaciones entregadas a la causa de la diversidad funcional motriz... etc.

Para la gente que no tiene diversidad funcional repartiremos la propaganda en los buzones, en los parabrisas de los coches... etc. para hacer posible la distribución de nuestro mensaje a todos los públicos.

2. Canales de comunicación: Contactar tanto con entidades que trabajen con personas con diversidad como podría ser APANID, o que no tengan entre sus usuarios personas con discapacidad, así como gimnasios, academias de baile, centros escolares, centros culturales e informarles de nuestro servicio, así como dejarles flyers en la misma recepción para que los usuarios lo tengan más a vista.
3. El canal de venta será un local físico. Una academia de baile adaptado, donde se abonará la tasa mensual, trimestral o anual. Habrá ofertas dependiendo de la tasa que se coja.
En la página web creada se podrán consultar las instalaciones, las máquinas adaptadas y los precios. Se podrá consultar por vía telefónica o mediante el correo cualquier duda referente a actividades, horarios, precios... etc.