



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestro canal principal será el directo. Tendremos una presencia activa en nuestras cuentas de redes sociales, en nuestro canal de YouTube y en nuestra web (en la cual mantendremos un blog con consejos sobre deporte, salud y ecología), para conseguir que mejore la percepción y evaluación que nuestros potenciales clientes tienen sobre nosotros.

Distribuiremos nuestra propia publicidad en otras páginas web que nos puede proveer más clientes (sitios de redes sociales y también sitios con conexión a gimnasios). Nosotros mismos nos encargaremos de la presentación de dar todas las explicaciones necesarias sobre funcionamiento del gimnasio y sobre nuestro modo de proteger el medio ambiente.

También visitaremos diferentes empresas que deseen que sus trabajadores cuenten con un abono deportivo, especialmente a empresas que compartan nuestro interés por la ecología. Les ofreceremos descuentos que disminuirán nuestro margen de beneficio, pero nos traerán clientes nuevos.



Como canal indirecto, contaremos con la colaboración de revistas, *bloggers*, páginas web, *YouTubers*, *influencers*, etc. que hablen sobre *fitness* o tengan público interesado en el tema, que publicitarán nuestros servicios a cambio de dinero o enlaces de afiliado, que permitirán que las personas que se



hacen socias a través de ese enlace, obtengan un descuento, y el que nos ha recomendado, se lleve un porcentaje. Esto nos reportará menos beneficios, pero nos permitirá llegar mejor a nuestro público objetivo.

Todos los que quieran abonarse a nuestro gimnasio pueden hacerlo en persona, por teléfono, o a través de nuestra página web. En ella también podrá obtener más información sobre nosotros y sobre el *EcoGym*, nuestras instalaciones, ofertas, etc.

Los abonos que se vendan a través de dicha web o por teléfono, serán distribuidos a través de Correos España u otras empresas de paquetería, o recogidos en el mismo local, según la preferencia del cliente. Además, cualquier persona puede abonarse directamente en el gimnasio, donde nuestro personal responderá a todas las preguntas sobre nosotros o nuestros productos. Asimismo, contaremos con un teléfono de atención al cliente en nuestro local, donde también estaremos disponibles físicamente para atender las dudas y peticiones de los futuros o actuales clientes, y con un teléfono móvil con el que podrán contactar usando la aplicación *WhatsApp*, cuidando así la post-venta.

También enviaremos una *newsletter* mensual, informando a todas las personas apuntadas en nuestra lista de correo de las noticias, ofertas y novedades del *EcoGym*. A todo el que se apunte a esta lista de correo, le ofreceremos una sesión gratuita en nuestro gimnasio, consiguiendo así ampliar la lista de personas a las que llegamos, y que esas personas (clientes o posibles clientes), nos conozcan mejor.