

## **CANALES**

Para llegar a nuestros clientes nos basaremos en realizar publicidad en diferentes medios de comunicación como páginas web (como crear una página web con la información, fotos, ofertas, etc), redes sociales (como instagram, twitter, youtube, facebook...), carteles informativos (en las paredes en calles, en negocios, sitios públicos), de boca a boca (amigos, familiares, gente cercana al local), la radio (que nombren nuestro gimnasio en un programa de radio), la televisión (anuncios en televisión), folletos o en periódicos.

De todos estos canales, los que utilizaremos principalmente será el boca a boca, repartir folletos y nuestras propias redes sociales debido a que este tipo de canales son de coste cero para la empresa. Más adelante montaremos nuestra propia página web y ésta dispondrá de las ofertas, planos del gimnasio, productos que promocionamos gracias a otras empresas, fotos y otros gadgets, que iremos actualizando.

Si conseguimos beneficios con la empresa, otros canales que intentaremos explotar son los anuncios en la radio, poner publicidad en la vía pública, hablar con negocios para que nos hagan patrocinio y por último, algo que requiere muchos ingresos serían los anuncios de televisión.

Estos canales irán centrados en crear una campaña la cual nos ayudará a llegar a todas esas personas discapacitadas que quieren realizar actividad física y no se han atrevido a hacerlo debido a que los gimnasios no están preparados o por la falta de plazas en otros gimnasios comunes.

Las asociaciones con las que vamos a tratar son APADIS, LA ONCE, FAMMA (Federación de Asociaciones de Personas con Discapacidad Física y Orgánica de Madrid), PAUTA, Asociación Antares, ADISLI (Asociación para la Atención de Personas con Discapacidad Intelectual Ligera e Inteligencia Limitada)...