



## CANALES

Todos los canales de nuestra empresa serán directos, es decir, sin ningún tipo de intermediario y serán llevados a cabo por una o varias personas designadas por los socios para esta tarea que pueden en cualquier caso ser ellos mismos.

- **CANALES DE COMUNICACIÓN.**

La comunicación con nuestros clientes se realizará a través de un canal personal y podrá ser tanto por teléfono como por nuestra página web pudiéndose concertar una entrevista presencial a modo de visita al propio domicilio para concretar los detalles del servicio.

Para que se conozca nuestra empresa estableceremos una campaña de promoción a través de un canal masivo como lo es Google con la posibilidad de patrocinar eventos relacionados con los sectores de la dependencia y la 3ª edad.

- **CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

El servicio de nuestra empresa llegará a los clientes de forma presencial a su domicilio sin ningún intermediario. Para ello, se solicitará a nuestros empleados disponer de coche propio para el desplazamiento hasta las localidades de nuestros clientes.

- **CANALES DE VENTA.**

Se realizará por medio de marketing directo y la asistencia personal exclusiva.

La presentación de nuestro catálogo de servicios se presentará a los clientes tras el primer contacto a través de una visita al domicilio con el fin de concretar los detalles del servicio, siempre modificables durante el periodo de prestación, y resolver dudas concretas que se puedan plantear sobre cualquier cuestión.

La atención postventa también se realizará en una visita al domicilio para evaluar las posibles contrariedades in situ y pasar a solucionarlas lo más rápido posible o través de atención telefónica en caso de no ser necesaria una visita al lugar de prestación del servicio (aunque esta se realizará siempre que el cliente la desee o la pida).