

## 5.- CANALES

Para poder llegar e interactuar con el segmento de clientes previamente definido, se van a utilizar diversos medios de comunicación y estrategias de captación, tanto de forma indirecta como directa.

En un primer momento, y durante el primer año de actividad, se llevará a cabo la contratación de buzoneo publicitario a la empresa LUBEN, situada en BIZKAIA, para el reparto de flyers en el área extensa de Bilbao. En lo referente al primer ejercicio, y para dar a conocer la existencia de la nueva empresa es conveniente repartir 152.000 flyers en el “Gran Bilbao” y colocar 1000 carteles en comercios del mismo lugar. El precio que nos supone esta campaña publicitaria es el siguiente (IVA no incluido):

- Flyers 17€/millar. Por lo tanto  $152.000/1000 \cdot 17 = 2.584€$
- Coste colocación por cartel (DIN A4) es de 0.75€/un. Por lo tanto  $1000 \cdot 0,75 = 750€$

**COSTE TOTAL: 3.334€**

En cuanto a una perspectiva más longeva en el tiempo, es cierto, que no será necesaria la realización de una campaña publicitaria de tales dimensiones, pues la empresa ya será conocida por el público. Por lo tanto, repartiremos un número menor de flyers y de carteles comerciales y, en consecuencia, se continuará trabajando con Luben, siempre y cuando todo resulte como previsto en el primer año de actividad.

Asimismo, se ha creado una página web en Facebook y un perfil de empresa en las redes sociales de actualidad como Instagram y Twitter para promocionar la empresa. También se ha establecido contacto con organizaciones relevantes de Bilbao, pues estas facilitan el acceso al mencionado colectivo dentro de las diferentes comunidades autónomas españolas, tanto a través del Word of Mouth, como determinados carteles comerciales.

Además la mencionada promoción se trata de un aspecto muy relevante a la hora de crear una buena imagen corporativa y de hacer conocer la empresa al mayor número de personas posible durante el primer periodo de iniciación de la compañía. Por este motivo, se han establecido dos objetivos que logran evaluar de una forma SMART la evolución de la misma.

- **Estrategia:** Crear y estimular el conocimiento de la imagen corporativa
- **Objetivo número 1:** Conseguir que el 10% de nuestro mercado potencial conozcan nuestro servicio para diciembre de 2020.

**→ Acciones para conseguirlo:**

1. Enviar 100 flyers mensuales informando de las actividades, así como de los servicios ofrecidos, a las empresas con las que la empresa tiene una estrecha relación para que estas lo repartan a sus empleados.
2. Realizar 10 llamadas telefónicas mensuales a nuevas empresas para hacer conocer de primera mano la existencia de nuestro servicio.

**→ Control:**

1. Recuento mensual de flyers entregados por parte de la empresa a sus empleados.
2. Encuesta realizada a los clientes de InnerPower Gym donde se pregunta la fuente de información mediante la cual conocieron la existencia de la empresa y su actividad.

**→ Objetivo número 2:** Conseguir más de 400 seguidores en Instagram para diciembre del 2020.

**→ Acciones para conseguirlo:**

1. Todos los socios deberán acreditar, en un plazo de 6 meses como máximo desde la fecha de apertura de la empresa, la asistencia de un cursillo oficial de uso de nuevas tecnologías y manejo de la promoción online.
2. Publicación vía Instagram de las actividades e información del gimnasio que posteriormente será incorporado a la plataforma online para asegurar una continua y actualizada información.
3. Regalo de dos clases en el gimnasio a aquellos dos clientes que más veces publiquen una mención redireccionada a nuestra cuenta con sus redes sociales.

**→ Control:**

1. Logro de un mínimo de 15 nuevos seguidores mensuales por cada socio, haciendo uso de los conocimientos adquiridos en el cursillo acerca de las redes sociales en auge.
2. Número de menciones mensuales redireccionadas a la cuenta de la empresa en publicaciones o Instagram stories.
3. Número de imágenes mensuales en Instagram relacionadas con el hastag de la promoción #InnerPowerGym haciendo referencia a la oferta de dos clases gratis.