

CANALES

Los canales son los medios que conectan a los clientes con tu empresa. Se usan para promocionar y entregar tu producto a un nicho de clientes específico.

El canal es cualquier elemento de contacto entre tu empresa y el cliente. Se incluye también cualquier interfaz que utilice el cliente para acceder a tu producto o servicio.

Muchas empresas tienen dificultades a la hora de encontrar canales por los que darse a conocer a la población para captar clientes, deben encontrar el canal ideal para ello. Por eso AID SENIOR ofrece una buena estrategia de Marketing con la cual podremos captar clientes mediante gran variedad de canales entre los que encontramos:

Los **canales de comunicación** que son los que utilizaremos para comunicar la existencia de nuestra empresa en el mercado, es decir, dar a conocer nuestra propuesta de valor. Estos canales tienen la intención de informar a nuestros clientes de los servicios que ofrecemos. Los canales usados serán:

- La sede de nuestra empresa donde los clientes podrán ir a informarse sobre los servicios y las actividades que ofrecemos.
- Mediante el uso de una página web los clientes podrán también informarse sobre nuestros servicios y actividades y a su vez, a través de ella, podrán contactar con nosotros por si tienen alguna petición o duda acerca de lo que ofrecemos. Pueden contactar con nosotros tanto clientes individuales como otros centros como las residencias o centros de día.
- Utilizaremos estrategias diferentes de Marketing que nos permitirán captar mayor número de clientes en poco tiempo y con ello dando una identidad a la empresa y una gran reputación ante el resto de la población para captar más clientela. Para ello nos serviremos del uso de nuestro propio nombre de la empresa "AID SENIOR" y de nuestro logo lo que hará que ganemos popularidad ante la gente que viendo solo eso saben que nos centramos en la atención y el cuidado de los más mayores.
- También nos daremos a conocer mediante medios físicos como lo son: folletos informativos, catálogos de actividades y servicios, pegatinas, tarjetas de contacto, carteles y vallas publicitarias,... que serán un medio de comunicarnos con nuestros clientes por toda la ciudad.

- También recurriremos al uso de las redes sociales para darnos a conocer de forma más rápida ya que son usadas por gran mayoría de la población. Además a través de ellas los jóvenes y los centros educativos podrán contactar con nosotros para organizar actividades conjuntas con nuestros clientes de la tercera edad como organizar pequeñas charlas y coloquios.



Otro tipo de canales de los que nos serviremos serán los **de distribución** que se emplean para hacer llegar a nuestros clientes nuestros servicios y actividades:

- Aquí nos referiremos principalmente a un canal indirecto, que son medios externos a la empresa que facilitan a los clientes el acceso a nuestros productos o servicios. Dentro de estos canales indirectos encontraríamos principalmente las empresas de transporte especializadas para las personas mayores con movilidad reducida.
- En la sede de AID SENIOR podemos organizar las actividades que realizaremos con nuestros mayores.
- También destacamos los servicios de teleasistencia y de cuidados que ofrecemos a nuestros clientes a domicilio para poder darles los cuidados que necesiten, hacerles la comida, asearles, ...
- Nuestra página online además de tener toda la variedad servicios y actividades esperamos que en un futuro nuestros clientes puedan registrarse en esta y así poder adquirir más clientes de manera más rápida.

En cuanto a los **canales de venta** que son aquellos que permiten acercar nuestra propuesta de valor al cliente con la finalidad de promover las ventas, podemos encontrar varias maneras de llevar a cabo el uso de este canal:

- La sede de AID SENIOR ofrece una visión más cercana de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes.
- Empresas asociadas: son aquellas empresas que constituyen un factor importante de la nuestra por tanto hay que mencionar que para la realización de nuestra actividad la influencia de estas es necesaria.
- Utilizaremos las estrategias del telemarketing contactando via telefónica con nuevos clientes para afianzar más la relación vendedor-consumidor y así poder saber de forma más profunda que servicios de nuestra empresa requieren.

