

## 5.-CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES.



### CLASIFICACIÓN DE LOS CANALES:

**CANALES DE COMUNICACIÓN:** Debido al hecho que nuestros clientes son las y los propietarias de residencias de personas mayores privadas vamos a comunicarnos con ella por medio de la vía telefónica como primer contacto y luego realizaremos visitas presenciales a las residencias en donde expondremos el conjunto de materiales, recursos humanos y catálogo de actividades. Una vez contratados nuestros servicios, disponemos de un servicio de atención al cliente telefónico, e-mail y presencial. También podemos utilizar reuniones, contactos, etc. que realicen las propietarias de las residencias para hacer una demostración/exposición de nuestros servicios.

**CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y ENVÍO:** Al ser una empresa de prestación de servicios, nos encargamos de la gestión directa del suministro tanto de los materiales como de los recursos humanos necesarios. Para ello disponemos de vehículos apropiados (material y personas).

**CANALES DE VENTA:** Debido a que nuestro número potencial de clientes no es elevado (menos de 50) realizaremos campañas periódicas de “puerta a puerta” contacto directo con las propietarias de residencias privadas. También disponemos de una completa página web en donde recogemos el catálogo de servicios ofertados, a quien nos dirigimos, trabajos realizados y referencias. La página web también dispone de un canal de información y acceso a redes sociales (Facebook, Instagram...).

---