

## **1. CANALES**

Los canales son la vía de comunicación de nuestra empresa para alcanzar a sus segmentos de mercado y hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

Nos vamos a centrar en tres tipos de canales, estos son el canal de comunicación, de distribución y de venta:

### **● CANALES DE COMUNICACIÓN**

Para llegar a las personas mayores que están interesadas en actividades físicas en residencias y en la tercera edad, es esencial utilizar canales de comunicación efectivos que cumpla con las necesidades de este sector de la población. Los canales que vamos a llevar a cabo son:

-Medios Impresos:

Anuncios en periódicos locales dirigidos a la tercera edad.

Publicidad en revistas de salud y bienestar para personas mayores.

Radio:

Anuncios dirigidos a la tercera edad.

-Marketing Directo:

Enviar folletos informativos por correo directo a residencias de ancianos y comunidades de jubilados.

Utilizar estrategias de marketing por correo electrónico dirigido.

Eventos Locales:

Participar en ferias de salud y eventos comunitarios para mayores.

Organizar eventos de demostración de actividades físicas en residencias de ancianos.

-Redes Sociales:

Crear y gestionar perfiles en redes sociales populares entre la tercera edad (por ejemplo, Facebook).

Compartir contenido relevante, como videos de ejercicios, consejos de salud y testimonios.

-Página web:

Diseñar un sitio web fácil de navegar con información sobre las actividades físicas ofrecidas.

Utilizar estrategias de marketing en línea, como publicidad de pago por clic y marketing en redes sociales.

-Asociaciones Locales:

Colaborar con centros comunitarios, residencias de ancianos y organizaciones relacionadas con la tercera edad.

Ofrecer programas de afiliados o descuentos a través de asociaciones locales.

Colaboraciones con Profesionales de la Salud:

Colaborar con médicos, fisioterapeutas y otros profesionales de la salud para promover la importancia de la actividad física en la tercera edad.

### ● **CANALES DE DISTRIBUCIÓN:**

Los canales de distribución para una empresa que se dedica a actividades físicas en residencias y la tercera edad deben estar enfocados este sector de la población buscando que estas personas lleguen a sus objetivos y de esta forma queden satisfechos y así conseguir que nos demos a conocer, los canales que vamos a utilizar son:

-Residencias y Centros para Personas Mayores:

Establecer asociaciones con residencias de ancianos y centros de atención para ofrecer programas de actividades físicas.

-Clubes Sociales:

Participar o asociarse con clubes sociales y de bienestar dirigidos a la tercera edad.

Servicios a domicilio:

Ofrecer servicios de actividades físicas directamente en los hogares de las personas mayores a través de servicios de atención domiciliaria.

-Eventos en comunidades:

Participar en eventos comunitarios para poder dar nuestro servicio y así llegar a sus necesidades físicas.

-Plataformas en Línea:

Ofrecer programas y sesiones de ejercicios en línea a través de plataformas digitales.

Campañas de Marketing Local:

Realizar campañas publicitarias locales a través de medios impresos y radio para llegar a la audiencia de la tercera edad.

Redes Sociales y Marketing Digital:

Utilizar plataformas de redes sociales populares entre la tercera edad para promocionar tus servicios y actividades.

-Boca a Boca:

Fomentar el boca a boca positivo a través de testimonios y recomendaciones de clientes satisfechos.

- **CANALES DE VENTA:**

Los canales de venta para una empresa que ofrece actividades físicas en residencias y para la tercera edad son pocos ya que hay pocas formas de dar nuestro servicio. Estos son:

-Venta Directa:

Ventas en el cara a cara con clientes, ya sea en eventos comunitarios, ferias de salud, o directamente en las instalaciones de las residencias y centros de la tercera edad.

-Venta en Línea:

Ofrecer servicios de actividades físicas a través de un sitio web, plataforma de comercio electrónico.

-Redes Sociales y Publicidad Digital:

Utilizar publicidad pagada en redes sociales y otras plataformas digitales para atraer clientes potenciales.

-Colaboraciones con Centros de Fitness:

Colaborar con centros de fitness locales para vender paquetes de actividades físicas específicamente diseñados para la tercera edad.

-Venta en Asociación con Profesionales de la Salud:

Trabajar en colaboración con médicos o fisioterapeutas para recomendar y vender tus servicios como parte de un enfoque integral de la salud.