

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES.

PJ²

Nuestra empresa necesita un canal de distribución para conseguir que nuestro servicio llegue a los clientes.

La empresa constará de dos tipos de canales:

- **Canal de comunicación.**

Es el más importante de nuestro servicio, ya que lo necesitamos para llegar al mayor número de personas posibles y esto lo hacemos a través de nuestra página web y de los carteles publicitarios.

Por otro lado, una parte de la comunicación de la empresa se realizará gracias a nuestras visitas informativas a centro de día en los que explicaremos, sobre todo a los abuelos, el servicio que realizamos y donde se pueden informar más.



- **Canal directo.**

A diferencia de otras empresas, la venta de nuestro servicio se realiza hablando directamente con el cliente, ya que para llegar a adquirir el servicio que ofrecemos, los clientes deben venir a nuestra oficina para informarse y realizar una entrevista para buscar perfiles parecidos y que la entrega de la vivienda sea de la mejor calidad posible.

Además, es necesaria la venta directa, ya que es necesario que una vez realizada la entrevista se realice una visita a la futura vivienda antes de firmar el contrato para que el futuro inquilino este cómodo con la vivienda adquirida.