

5. Canales de distribución

Para llegar a los clientes, se utilizará una combinación de canales directos e indirectos:

- Canales directos:
 - ☐ Website y plataforma online: Para la inscripción en actividades, compra de productos y acceso a información.
 - ☐ Redes sociales: Para la promoción de eventos, ofertas y novedades.
 - ☐ Recepción en el centro: Para la inscripción y atención directa a los usuarios.
- Canales indirectos:
 - ☐ Colaboraciones con empresas y asociaciones: Para la organización de eventos y actividades conjuntas.
 - ☐ Instituciones públicas: Para la promoción y apoyo logístico del centro.
- Canales asociados:
 - ☐ Colaboraciones con hoteles y restaurantes locales: Para ofrecer paquetes combinados que incluyan alojamiento y comida.