

## **4. Canales de distribución**

Los canales de distribución para Econofit deben maximizar el alcance y garantizar que su propuesta de valor llegue de manera efectiva a su mercado objetivo, compuesto por adultos mayores. Los principales canales serían:

### **1. Centros de salud y farmacias:**

- Colocar carteles, folletos y materiales informativos en centros de salud y farmacias, lugares frecuentados regularmente por personas mayores.
- Colaborar con personal médico para recomendar Econofit como complemento para mejorar la salud y la movilidad de los adultos mayores.

### **2. Redes sociales y plataformas digitales:**

- Crear perfiles en redes sociales específicas, como Facebook, donde la audiencia mayor es más activa.
- Publicar contenido educativo y atractivo: videos cortos con ejercicios adaptados, testimonios de clientes, consejos de salud y bienestar.
- Utilizar campañas de anuncios segmentados para llegar a personas mayores o sus familiares.

### **3. Residencias de ancianos y centros de día:**

- Organizar visitas regulares a estas instituciones para presentar los servicios de Econofit mediante talleres gratuitos o sesiones demostrativas.

- Distribuir materiales informativos y desarrollar relaciones con los administradores de estos centros para fomentar recomendaciones.

#### **4. Asociaciones y clubes de personas mayores:**

- Colaborar con asociaciones locales para organizar eventos conjuntos y promocionar los beneficios de los servicios de Econofit.
- Participar en ferias o jornadas relacionadas con la salud y el envejecimiento activo.

#### **5. Publicidad física:**

- Publicar anuncios en periódicos locales y radios comunitarias, medios que son consultados frecuentemente por adultos mayores.
- Distribuir folletos y guías informativas en espacios comunitarios, como bibliotecas, centros deportivos y mercados.

