

# CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

El canal es un **canal directo y físico**, cuando el emprendedor es el responsable de entregar el servicio a sus clientes de manera directa sin ningún intermediario. El canal de **distribución** será mediante furgoneta.

Para dar a conocer a Furlagun se realizarán diferentes canales de **comunicación** que serán carteles con la información necesaria, las prestaciones que ofrece y los días que van a estar en los pueblos para la realización de los servicios ofertados.

La **venta** se realiza tanto en persona como por la web al reservar una cita.

Los carteles se colocarán en lugares estratégicos, teniendo en cuenta los lugares en los que más suelen estar las personas mayores en los pueblos. Pueden ser bares, panaderías, supermercados, carnicerías, fruterías, portales...

En la tele emitirán anuncios en los que se concreten los servicios ofertados y dejando claro para las personas a las que van dirigidos.

Irán a los pueblos tocando puerta por puerta para darse a conocer al mayor número de personas posibles. Explicaran los servicios y prestaciones que ofrecen, y les explicaran todas las cuestiones o dudas que puedan llegar a surgirles.

Como a las personas mayores generalmente les gusta leer el periódico, pondrán el anuncio de los servicios ofertados y el resto de información en los periódicos, asegurándose de que así, el anuncio llegue al mayor número de personas mayores posible.

La radio será un canal de comunicación imprescindible para que los servicios ofertados lleguen al mayor número de personas posible.

Furlagun tendrá una web en la que se podrá tanto pedir cita cómo buscar información sobre los servicios que proporciona.

Las fases de contacto con el cliente, constan de 5 puntos.

En cuanto a la **percepción** podemos decir que toda la publicidad que ofrece está relacionada con ello.

La **evaluación** será positiva al no tener competencia y ser una idea innovadora los clientes optarán por ese servicio.

A la hora de **comprar** habrá que disponer de cita previa, aunque si alguien se acerca a la hora de estar con la furgoneta se le atenderá si disponemos del tiempo necesario.

La **entrega** del servicio será totalmente presencial, realizada directamente en la furgoneta.

La **post-venta** trata de mantener la satisfacción del cliente una vez finalizado el servicio.