

CANALES

Los canales representan las vías a través de las cuales nuestra aplicación llega a las clínicas dentales y a los pacientes. Incluyen tanto los medios para comunicar la existencia del servicio, como los métodos para distribuirlo y mantener el contacto posterior con los usuarios.

El objetivo es que la clínica conozca la aplicación, la evalúe, decida adquirirla, la utilice y finalmente mantenga una relación continua a través del servicio postventa.

1. Canales de Comunicación

Son los canales que utilizamos para dar a conocer la aplicación a las clínicas dentales y explicar sus beneficios.

- Página web propia con información del servicio, demostraciones y formulario de contacto.
- Redes sociales (Instagram, LinkedIn) para mostrar casos prácticos y novedades.
- Presentaciones presenciales o digitales dirigidas a clínicas dentales.
- Material informativo (folletos, vídeos cortos, dossier) para explicar el funcionamiento de la app.
- Participación en eventos locales sobre salud, emprendimiento o tecnología.

2. Canales de Distribución

Son los medios a través de los cuales la aplicación llega al cliente final.

- Se descarga en App Store y Google Play, destinada a los pacientes.
- Instalación y activación directa por parte de la clínica, tras contratar el servicio.
- Acceso a una plataforma web para el personal odontológico que gestiona la información de los pacientes.

3. Canales de Venta

Son los mecanismos mediante los cuales la clínica contrata el servicio.

- Venta directa a través del equipo del proyecto (canal directo).
- Contacto desde la página web mediante formulario o solicitud de demostración.
- Reuniones y demostraciones personalizadas para cerrar acuerdos.
- Colaboración con asociaciones de clínicas dentales para ofrecer la app a grupos de profesionales (canal asociado).

Clasificación de los canales

- **Canales directos:**
 - Web propia
 - Reuniones con clínicas
 - Redes sociales
 - Tienda online de apps
- **Canales indirectos:**

- Colaboración con asociaciones o redes de clínicas dentales
- Recomendaciones de proveedores tecnológicos del sector

Presencia en las 5 fases del canal

1. **Percepción:** redes sociales, web, folletos, presentaciones.
2. **Evaluación:** demos, vídeos explicativos, reuniones informativas.
3. **Compra:** reunión comercial, contratación desde la web.
4. **Entrega:** instalación de la app, activación de cuentas y formación inicial.
5. **Postventa:** soporte técnico, actualizaciones, atención al cliente.