

## **PUNTO 5 (CANALES DE DISTRIBUCION)**

### **Objetivo general**

El objetivo de los canales de distribución de Smile Express es garantizar que tanto los servicios odontológicos como los productos y la información del proyecto lleguen de forma eficaz a las comunidades rurales y a las entidades colaboradoras. Para ello, se utilizan diferentes canales que permiten una comunicación clara, una atención personalizada y una distribución sostenible de los recursos, adaptándose a las características de cada zona.

### **5.1. Canales de comunicación**

Los canales de comunicación tienen como finalidad informar, educar y mantener un contacto continuo con la comunidad y las instituciones colaboradoras.

#### **5.1.1. Redes sociales**

Smile Express utiliza redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok para difundir información sobre las jornadas de la clínica móvil, campañas de salud bucodental, talleres educativos y testimonios reales del impacto social del proyecto. Estas plataformas permiten llegar a un público amplio y crear una relación cercana con la comunidad.

#### **5.1.2. Página web oficial**

La página web funciona como un espacio informativo centralizado donde se puede consultar el calendario de rutas, conocer el proyecto, acceder a formularios de contacto, informarse sobre los servicios disponibles y, en el futuro, realizar la compra de kits de higiene dental o reservar jornadas educativas.

#### **5.1.3. Correo electrónico y newsletters**

A través del correo electrónico y boletines informativos se mantiene una comunicación directa con ayuntamientos, centros educativos y patrocinadores. En estos canales se comparten novedades, resultados de las jornadas, informes de impacto y próximas actividades.

#### **5.1.4. Medios locales y radios comunitarias**

Los medios locales y las radios comunitarias son fundamentales para dar a conocer las campañas itinerantes y las jornadas gratuitas, especialmente en zonas rurales con difícil acceso a internet.

### **5.2. Canales de atención al cliente**

Estos canales están orientados a ofrecer una atención directa, accesible y de confianza tanto a particulares como a instituciones.

### **5.2.1. Teléfono y correo institucional**

Se dispone de una línea directa de teléfono y correo electrónico para resolver dudas, coordinar jornadas, solicitar información sobre tratamientos o gestionar colaboraciones.

### **5.2.2. WhatsApp y redes sociales**

El uso de WhatsApp y mensajes en redes sociales permite una atención rápida y cercana, especialmente útil en comunidades con conectividad limitada. A través de estos medios se pueden agendar revisiones, talleres o resolver consultas sencillas.

### **5.2.3. Comunidades online**

Se fomenta la creación de comunidades digitales donde las familias puedan compartir experiencias, consejos y dudas relacionadas con la salud bucodental, reforzando el vínculo con el proyecto.

## **5.3. Canales de distribución del servicio**

Estos canales permiten llevar los servicios y productos de Smile Express directamente a las comunidades y a los colaboradores.

### **5.3.1. Distribución móvil**

La unidad odontológica Smile Express se desplaza de forma periódica a zonas rurales, ofreciendo consultas, limpiezas dentales y talleres educativos directamente en las comunidades.

### **5.3.2. Venta directa en las jornadas**

Durante cada visita se ofrecen kits sostenibles de higiene dental a precios accesibles, facilitando el acceso a productos básicos para la prevención.

### **5.3.3. Envíos a instituciones colaboradoras**

Mediante convenios, se entregan materiales educativos y kits de higiene a escuelas, ayuntamientos y centros de salud, utilizando transporte local.

### **5.3.4. Tienda online (futura)**

En una fase posterior, se implementará una tienda online para la venta de kits y la reserva de jornadas educativas, ampliando el alcance del proyecto.

## **5.4. Canales de venta**

Los canales de venta facilitan el acceso a los servicios y productos del proyecto.

### **5.4.1. Venta presencial**

Durante las campañas móviles, los usuarios pueden contratar servicios y adquirir productos directamente.

#### **5.4.2. Convenios institucionales**

Los ayuntamientos y centros educativos pueden contratar paquetes de jornadas o talleres de forma periódica mediante acuerdos anuales.

#### **5.4.3. Plataforma web**

La futura plataforma web permitirá gestionar reservas, compras y solicitudes de colaboración de manera sencilla.

### **5.5. Recogida de feedback y evaluación**

La evaluación continua es clave para mejorar la calidad del proyecto.

#### **5.5.1. Encuestas**

Se realizan encuestas presenciales y digitales tras cada jornada para medir la satisfacción de los usuarios.

#### **5.5.2. Reseñas**

Las redes sociales y la web ofrecen espacios para que los usuarios comparten experiencias y sugerencias.

#### **5.5.3. Reuniones institucionales**

Se organizan reuniones con entidades colaboradoras para evaluar el impacto y planificar mejoras.

### **5.6. Promoción y publicidad**

La promoción busca aumentar la visibilidad del proyecto y sensibilizar sobre la salud bucodental.

#### **5.6.1. Campañas en redes sociales**

Se publican contenidos educativos, vídeos y testimonios con un enfoque social y preventivo.

#### **5.6.2. Colaboraciones externas**

Se colabora con influencers de salud y sostenibilidad para ampliar el alcance del mensaje.

#### **5.6.3. Eventos y patrocinios**

La participación en ferias de salud y los patrocinios corporativos permiten financiar jornadas y aumentar la difusión del proyecto.