

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Son los medios que vamos a utilizar para llegar a nuestros clientes, comunicar nuestra propuesta de valor y ofrecer nuestros servicios.

Nuestros principales **canales de comunicación** para dar a conocer la clínica, nuestra propuesta de valor y atraer a potenciales pacientes son:

- Página web: para proporcionar información de nuestros servicios, tarifas y solicitar citas.
- Redes sociales: para darnos a conocer, interactuar con los pacientes y para promocionar nuestros servicios.
- Charlas educativas: para introducir la higiene bucodental desde los centros educativos.
- Boca a boca: los pacientes satisfechos nos recomendarán a su entorno más próximo, este es uno de nuestros canales más valiosos por la confianza que genera.

Nuestros **canales de distribución** son los que explican cómo se entregan nuestros servicios al paciente.

- Atención presencial en la clínica: donde ocurre la atención directa y se fortalece la relación con el paciente.
- Atención telefónica: en la cual gestionamos las citas y resolvemos las dudas.

Nuestros **canales de ventas** son los que facilitan que los pacientes contraten nuestros servicios:

- Clínica.
- Página web.
- Convenios con empresas aseguradoras.