

## Años Dorados. Canales

Para llegar de forma efectiva al mercado se van a emplear diferentes **canales** lo que permite dar mayor visibilidad al negocio y establecer un contacto directo con los usuarios de nuestros servicios. Entre los principales canales, se citan:

- **Visitas a los centros** con el objetivo de contactar, directamente, con las personas responsables de los mismos a las que se explicaran, de manera detallada, las actividades y servicios, resolviendo posibles dudas y destacando sus beneficios tanto a los usuarios como a la propia residencia. Este contacto directo permitirá establecer relaciones de confianza y colaboración en el tiempo.
- **Las redes sociales y página web** se emplean como canales complementarios de comunicación para dar visibilidad a las actividades que se ofrecen, contribuyendo a reforzar la imagen de marca y la confianza en la empresa. En la página web se podrá encontrar información sobre los servicios ofrecidos, horarios, tarifas, equipo profesional, actividades disponibles y datos de contacto.
- **La publicidad** se llevará a cabo mediante la colocación de carteles informativos en las residencias que incluirán información clara y directa sobre los servicios ofrecidos, beneficios para los usuarios, actividades disponibles y tarifas. Este formato permite llegar de manera efectiva tanto a las personas mayores como a sus familiares y cuidadores, reforzando la presencia de la empresa en los espacios clave. También, se usarán **folletos informativos** que se distribuirán en centros de día, centros de salud y asociaciones con información sobre los servicios, actividades, y datos de contacto, sirviendo como apoyo a otras acciones de comunicación.

Por otro lado, la empresa participará en ferias, jornadas y eventos relacionados con el cuidado de las personas mayores, lo que permitirá dar a conocer los servicios, establecer contactos profesionales y mantenerse al día de las novedades del sector.