



## 5. Canales de Distribución y Comunicaciones

En la era digital actual, establecer una comunicación efectiva y accesible es esencial para el éxito de nuestro proyecto. El objetivo central de nuestros canales es maximizar la visibilidad de EdulAio y asegurar que nuestra propuesta de valor de inclusión digital resuene de manera efectiva en la audiencia interesada.

Para ello, hemos definido una estrategia que diferencia las vías de comunicación de las de distribución.

### 5.1. Canales de Comunicación

Nuestra estrategia de comunicación combina métodos tradicionales y digitales, adaptándose tanto a las personas mayores como a sus familiares, quienes actúan como prescriptores clave.

#### A. Marketing Local y Tradicional

Dado que nuestro perfil de cliente prefiere el acompañamiento humano y actividades presenciales, utilizaremos canales físicos de gran impacto en su rutina diaria:

- **Publicidad exterior y buzoneo:** Colocación de carteles en paradas de autobús de Logroño y reparto de folletos en zonas de alta concurrencia por la tercera edad.
- **Puntos de encuentro social:** Distribución de material informativo en bares, cafeterías, hogares del jubilado y residencias de ancianos.

#### B. Canales Digitales y Redes Sociales

Buscamos conectar con los hijos y nietos de los posibles alumnos para que estos actúen como puente hacia EdulAio:

- **Presencia en Redes Sociales:** Uso de Facebook e Instagram para mostrar avances y contenido de las clases, además de campañas dirigidas específicamente a familiares.
- **Página Web:** Disponemos de un portal (<https://EdulAio.info>) que actúa como punto central de información, permitiendo consultas, comentarios y la matriculación online.



## C. Relaciones Públicas y Eventos

- **Medios de Comunicación:** Colaboración con prensa regional y televisión para posicionarnos como referentes en inclusión digital.

## 5.2. Canales de Distribución

El canal de distribución es el medio por el cual el cliente recibe nuestra formación. En EduIAio, la distribución es directa y mayoritariamente presencial.

### A. Academia Física en Logroño

Es nuestro canal principal para la entrega de la propuesta de valor. A través de nuestras instalaciones equipadas, distribuimos:

- **Suscripciones Mensuales:** Clases regulares de lunes a jueves en horario de mañana para los "Aprendices Continuos".
- **Cursos Específicos:** Formaciones intensivas en horario de tarde para resolver necesidades puntuales como el manejo de banca electrónica o WhatsApp.

### B. Distribución Descentralizada

Para cumplir con nuestro compromiso social y ampliar el alcance, distribuimos nuestra formación fuera de la sede central:

- **Colaboración con Ayuntamientos:** Mediante la cesión de aulas y apoyo logístico de los gobiernos locales, trasladamos nuestros programas formativos a zonas rurales y municipios que carecen de oferta tecnológica local.
- **Talleres de Fin de Semana:** Impartición de formación itinerante en municipios ajenos a Logroño durante los viernes, sábados y domingos.

## C. Atención y Soporte

- **Canal Telefónico:** Habilitamos un número de teléfono específico como vía crítica de atención al cliente, facilitando que las personas mayores puedan apuntarse o resolver dudas sin necesidad de usar internet inicialmente.