

CANALES

Desde "Smartfridge", vamos a diferenciar dos tipos de canales de distribución para nosotros por estos dos tipos de canales, canal de distribución que es el encargado de llegar al consumidor final y el canal de comunicación con el objetivo de llegar la idea a los máximos clientes potenciales posibles.

1. Canal distribución:

- Intermediarios
- Venta directa
- Tiendas especializadas en nutrición
- Grandes superficies.
- Tiendas innovadoras de electrodomésticos.
- Gimnasios.
- Stand en ferias de alimentación, dietética y mobiliario innovador.



2. Canal de comunicación:

- Redes sociales.
- E-mail.
- Revistas especializadas.
- Periódicos gratuitos.

Los canales por los cuales daremos a conocer nuestro producto son:

- **Intermediarios**, gracias a nuestros colaboradores podremos vender nuestra nevera a través de varios locales y personas para que tengas lo más cerca posible tu tienda.
- **Venta directa**, a través de la página web o en tiendas que tengamos de punto de venta, en la que nuestra marca sea la única y que la relación con el cliente sea directa y sin intermediarios, para que el cliente tenga una tienda física a la que ir como referencia y pueda probar la nevera, ver calidades, diseño y más.
- **Tiendas especializadas en nutrición**, en las que se preocupan por la alimentación saludable, las dietas personalizadas y productos alimenticios que puedan ayudar y mejorar los problemas de cada persona en concreto (anemias, alergias, sobrepeso...)
- **Grandes superficies, hipermercados**, son lugares de interés, en los que pueden ayudar a realizar la venta, somos más cercanos al posible cliente, ven el producto



físicamente, lo que les implica una mayor seguridad de compra y pueden ofrecerles probar el producto. Todo el mundo compra, no siempre en grandes superficies pero familias suelen acudir sin prisa los fines de semana y podemos captarlos como posibles clientes.

- **Tiendas innovadoras de electrodomésticos**, apuestan por una mejora de los productos, por la innovación en estos y por ofrecer al cliente las mayores posibilidades de mejorar y estar en la actualidad dentro de este sector. Seguramente les interesa nuestro producto.
- **Stand en ferias de alimentación, dietética, mobiliario innovador**. Con el fin de dar a conocer nuestro producto, captar clientes que embarquen un mercado más amplio, ofrecer probar nuestro producto en ferias y stands en grandes centros comerciales. Quienes acuden a nuestros Stands les enseñamos y mostramos todas las utilidades y servicios que ofrece nuestra SmartFridge.
- **Gimnasios**, acuden personas saludables, tienen una selección de productos que consumen específicos... Podrían probarlas en estos gimnasios con el fin de una posterior compra.
- **Redes sociales**, ya que es el medio más utilizado en la actualidad promocionar el producto para que sea más conocido a nivel mundial y ofrecer promociones para poder captar todo tipo de consumidores.
- **E-mail**, correos anunciando el producto, con ofertas, promociones y así llegar a un tipo de consumidor más amplio.
- **Revistas especializadas**, personas que se preocupan por su salud, por mantener una dieta equilibrada en las que podemos captar su atención para la compra de nuestro producto, ya que es un tema de su interés.
- **Periódicos gratuitos**, atendemos a varios consumidores, la gente que va en transporte público que cada día son más, dedican tiempo a ver estos periódicos y captamos su atención con los anuncios en estos medios de comunicación.