

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Dentro de los canales de Comunicación encontramos las redes sociales como; Instagram, Facebook, y Twitter, además de nuestra página web. Por lo que el canal más adecuado es Internet, a través del cual realizamos las ventas on-line.

También nos promocionaremos en ferias comerciales, ya que lo consideramos como un punto fuerte que nos permitirá acercarnos aún más a las empresas y dar a conocer nuestro producto, además de campañas publicitarias en revistas de tecnología.

En cuanto a los canales de Distribución y venta, nuestro producto se va a comercializar por medio de nuestra tienda física y mediante internet, ya sea por nuestra página web o por Amazon.

En cuanto a la fase de la percepción, nuestro principal objetivo es tratar de cuantificar y elevar la valoración que los consumidores tienen de nuestros productos y de nuestra empresa. Nuestro producto será percibido como innovador y tecnológico, ya que al acercarte a la puerta la pulsera la abre sin necesidad de hacer nada, y por el contrario, al alejarse, la puerta se cerrará sola, por lo que el consumidor lo entenderá como un artículo moderno, y actual para la mejora de sus necesidades y comodidades.

En la fase de evaluación, debemos hacer el esfuerzo para que los consumidores perciban que nuestra organización realmente les aporta utilidad, es decir, en el mercado observamos productos que pueden desempeñar una función similar pero nuestro artículo ejerce un mejor rendimiento ya que no es necesario ningún complemento adicional.

Finalmente, en cuanto a la fase de post-venta, el cliente podrá requerir de un servicio de soporte como puede ser el mantenimiento, por lo que nuestro sistema de seguridad tendrá dos años de garantía para cualquier fallo o problema, ampliable por una suscripción anual.

