

## **CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN:**

Los canales de distribución y comunicación que vamos a tener son:

Para empezar, vamos a disponer de una página web (tienda online), que realizaremos mediante nuestros recursos de estudios informáticos, esto ascenderá a un coste, aunque relativamente bajo.

Esta canal se basa tanto en comunicación y distribución como en la venta del producto, ya que hoy en día es el medio más adecuado para ello.

La tienda online ([www.SECABI.com](http://www.SECABI.com)) dispone de un solo producto, de la venta del (SECABI) contiene la información necesaria para saber concretamente ¿Qué es? ¿Para qué sirve? ¿cómo se utiliza? ¿Dónde puede encontrarse? etc.

En la página web el ciclista puede adquirirse dicho producto, es decir, realizar una compra de la cual se obtendrá mediante correo ordinario en un periodo de 3 a 5 días mediante empresas de transporte o encargarlo a la tienda seleccionada dentro de esta siempre y cuando acepte el cliente las condiciones de compra. Dispone de una selección de colores para los diferentes gustos de deportistas o conductores a los que va dirigido este producto.

La tienda online, además del tema de venta, distribución e información básica sobre su uso dispone de unas recomendaciones sobre la seguridad vial directamente dirigido a ciclistas o deportistas que utilicen la calzada como vía pública.

Cuando hablamos de una compra en la tienda online seleccionada nos referimos a que nuestro producto será distribuido a grandes empresas deportivas como por ejemplo "FORUM", "DECATLHON", empresas de venta de bicicletas o empresas electrónicas como "MEDIAMARK" y "WORTEN" principalmente. Además, también para las tiendas de bicicletas.

Dentro de la canal de comunicación hablamos de cómo nos vamos a dar a conocer, en este segmento vamos a trabajar bastante ya que es la manera más eficaz para captar clientes tanto potenciales como clientes reales. En primer lugar, enfocaremos nuestros esfuerzos de comunicación hacia los deportistas ¿Cómo? Tras un catálogo de imágenes llamativas del producto con su logotipo, su nombre, la información y la recomendación del dispositivo en revistas deportivas de empresas afiliadas.