

Canales de distribución y comunicaciones:

Nuestro objetivo es hacer llegar nuestro producto a espacios físicos, como supermercados de grandes superficies.

La forma de darnos a conocer es a través de la publicidad que podamos llevar a cabo enfocada a supermercados de grandes superficies y de la venta en nuestra tienda online, también contaremos con dos comerciales que se encargarán de visitar las empresas a las que va dirigido nuestro producto con el propósito de convencer y vender a las grandes potencias de hipermercados de que nuestro producto es una mejora para sus comercios.

Como canales de distribución buscaremos presupuestos en las agencias de paqueterías especializadas como pueden ser UPS o MRW y también en servicios de transporte para la distribución del producto.

Los productos que finalmente se vendan irán embalados de manera que el dispositivo y los circuitos que lo integran lleguen a su destino en las mejores condiciones, y en caso de sufrir algún golpe el daño sea mínimo. Para ello el material en el que vayan envueltos consistirá en una cobertura de poliespán y cartón duro que se adapte al tamaño del dispositivo.

La distribución de nuestros dispositivos se centrará íntegramente en supermercados e hipermercados de grandes superficies.