

CANALES

Al tratarse de un producto nuevo el primer paso será el de darse a conocer y para ello nos valdremos de diferentes vías para llegar a los oídos de nuestros potenciales clientes.

Canales de comunicación según el cliente:

- **Grandes almacenes:**

- Para darnos a conocer con este segmento participaremos en ferias y eventos relacionados con la salud y el bienestar, especialmente relacionados con los menores. También nos pondremos en contacto con ellos de forma directa, haciéndoles visitas en las que les ofreceremos el producto para que puedan probar su calidad y fiabilidad.

- **Cliente final:**

- Nos valdremos de **comerciales**, los que se dirigirán a centros donde se puedan concentrar padres y madres interesados, como por ejemplo centros donde se imparten clases de preparación para el parto. Allí informaremos a los padres y madres de las ventajas y las bondades de nuestro producto y se les invitará a participar en reuniones en las que se les ofrecerá más información.
- También se utilizarán las **redes sociales** para promocionar el producto y atender a las dudas y preguntas de nuestros potenciales clientes, desde foros sobre bebés hasta twitter, facebook y cualquier otra red social que nos permita interactuar con los clientes y resolverles cualquier tipo de duda. También contaremos con una web en la que se recoja toda la información del producto y los estudios que avalan su fiabilidad.
- Publicidad por búsqueda en internet. Pagaremos a Google para que nuestro anuncio aparezca entre los **banners de publicidad** de las personas que han buscado anteriormente productos relacionados con recién nacidos.
- También nos valdremos de **“influencers”** que se encarguen de promocionar nuestro producto en sus canales de Youtube, Blogs, redes sociales, etc. Será una forma directa de llegar a nuestros potenciales clientes ya que los seguidores de estas cuentas son generalmente personas que pueden tener interés en nuestro producto.
Algunas de las cuentas con las que podemos contactar para que promocionen nuestro producto son:



- Estefanía Unzu, cuya cuenta “Verdeliss”, tiene más de 1.700.000 seguidores en Youtube. También cuenta con casi 900.000 seguidores en Instagram.
- Grace Villarreal, cuya cuenta “HappySunnyFlowers” tiene más de 800.000 seguidores en Youtube y en su cuenta de Instagram tiene más de medio millón.
- Verónica Díaz, cuya cuenta “JustCoco” tiene casi 800.000 seguidores en Youtube.
- Fran Ciaro, cuya cuenta “Familia Carameluchi” tiene más de un millón de seguidores en Youtube y más de 200.000 en su cuenta de Instagram “Fran_ciaro”.

Canales de distribución y venta:

Las vías para su comercialización serán tanto la vía directa, como la vía indirecta. Mediante la página web se habilitará la posibilidad de la venta Online, la distribución se hará mediante transporte terrestre, el cual será subcontratado. Paralelamente los grandes almacenes ejercerán como canales de venta y distribución del producto.

También se ofrecerá un **servicio postventa** de atención al cliente, se habilitará un número de teléfono para cualquier reclamación o para solucionar cualquier problema que se pueda presentar, además el producto tendrá una garantía de 3 años en los que nos haremos cargo de cualquier reparación por medio de un equipo de técnicos que recibirán el producto dañado, solucionarán el problema y lo enviarán de vuelta al cliente.

También se habilitará la opción de contar con la aplicación de móvil en la que además de servir como enlace con el dispositivo, también se podrán hacer consultas y reclamaciones.