

CANALES

COMUNICACIÓN – Sectores profesionales: médico, tecnológico y diseño. Canal online.
Comunicación continua vía APP.
DISTRIBUCIÓN: Directa e indirecta. Multicanal.

La comunicación de nuestra propuesta de valor a los clientes potenciales es hoy nuestro mayor reto ya que de ella dependerá en gran medida el éxito comercial de nuestro proyecto. INNOHEALTH es una propuesta innovadora que aporta una solución totalmente desconocida.

Comunicación:

- Por las características de nuestro producto hay dos sectores profesionales en los que debemos actuar: el mundo del interiorismo, el diseño y las últimas tendencias y el sector médico – estético. Actuaremos separadamente en cada uno de ellos, desarrollando una red de prescriptores para cada uno que incluya interioristas, arquitectos, constructoras para el primero de ellos y médicos, nutricionistas e incluso gimnasios o cualquier otro tipo de centro o colectivo que promueva un estilo de vida saludable. Seremos, asimismo, muy activos en la participación en ferias, eventos, congresos y la colaboración con revistas especializadas de ambos mundos profesionales.

- Utilizaremos las redes sociales para dar a conocer nuestros productos. Utilizaremos embajadores de la marca, personas del sector deportivo y del mundo de la moda, que sean un referente social y que comuniquen y den a conocer INNOHEALTH, que se enamoren de nuestro producto y lo transmitan.

- Desarrollo de web, blog y páginas de Instagram, Facebook y twitter.

- Patrocinio y desarrollo de eventos.

La comunicación personalizada y continuada con nuestros usuarios vía la APP es uno de los pilares de nuestro producto y servicio, además de una fuente de ingresos recurrente.

Distribución y venta:

Realizaremos una segmentación del mercado por sectores de actividad y zona geográfica y utilizaremos canales de venta mixtos.

DIRECTO:

Venta directa por medio del canal on line.

Red de vendedores propios por zonas geográficas y segmentos:

o Diseño – construcción:

- Relación con prescriptores.
- Búsqueda, desarrollo y seguimiento de grandes cuentas. o Sector médico – estético.

INDIRECTO

- Alianza con Amazon.
- Acuerdo con El Corte Inglés y otras grandes o medianas superficies de la construcción Leroy Merlín.
- Alianza con compañía de domótica especializada en obra nueva.
- Búsqueda de distribuidores.
- Búsqueda de red de agentes para mercado europeo.