

5. CANALES

Para la venta del **Kinefeedback** nos decantamos por la distribución directa del mismo, lo que significa que nos encargaremos de la **venta inmediata al consumidor**. Esto lo conseguiremos una a través de una tienda online mediante la creación de una página web que permita a los clientes comprar nuestro producto de forma rápida y cómoda, teniendo la oportunidad de visualizar diversas imágenes del producto e información útil para su utilización.

Con esta estrategia, asumiremos la responsabilidad sobre todas las operaciones comerciales, desde el almacenamiento hasta la gestión de los pedidos y su entrega al cliente.

La condición indispensable para llevar a cabo este sistema de distribución será contar con un lugar suficientemente grande para almacenar la mercancía y que pueda gestionarse de una forma eficiente.

Es mediante distribuidores como podríamos hacer llegar nuestro producto a los consumidores, al igual que a terceros (Ortopedias, Farmacias, Consultas fisioterapéuticas, hospitales, etc.) siempre manteniendo un inventario disponible.

La implementación de un sistema de gestión de mercancías resultará especialmente apropiado para hacer frente a las demandas logísticas de este tipo de distribución.

Además dispondremos de atención telefónica y vía mail para solucionar las incidencias, preguntas que presente el cliente. Así pues, los clientes pueden conocer las características del producto mediante imágenes del mismo y Video Blogs creados por los profesionales de la empresa para comunicar su uso y ofrecer ayuda al cliente.

También se hará uso de redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, etc.) para compartir y dar a conocer de forma más amplia nuestro producto y establecer relación con los diversos clientes para atender tanto a sus necesidades como a sus sugerencias para continuar mejorando nuestro producto.

Será importante utilizar el SEO (Search Engine Optimization). para dar a conocer el producto. Para mejorar la visibilidad de la página Web propia en los resultados orgánicos de los diferentes buscadores y conseguir mejor posicionamiento.

Así como *Google Ads* para obtener una mayor visibilidad de nuestro producto. Una herramienta muy útil que permite alcanzar al público ideal y que los usuarios sean impactados solo por anuncios que son relevantes para lo que buscan.

La forma de anunciarnos en *Google Ads* sería mediante la red de búsqueda, que muestra anuncios de texto cuando el usuario busca un término referente a nuestro producto. Los motores de búsqueda de Google calculan a través de un análisis qué anuncio se mostrará y la posición que se encontrará en cada nueva búsqueda realizada.