

Canales

Canales de distribución, canales de venta y de comunicación.

Nuestro producto es uno de alta tecnología, y en la alta tecnología el estatus de la marca está muy valorado, por lo que no dejamos que la venta se haga en supermercados como ocurre en el lidl, damos un servicio de venta personalizado que haga sentirse especial para nosotros al cliente.

Trataremos de mostrarle todas las ventajas que nuestro producto puede ofrecer para obtener la mejor opinión posible por parte del potencial cliente. Para ello organizamos eventos, demostraciones y damos la oportunidad de probar el producto durante un plazo de tiempo.

Canales de comunicación

Para captar clientes utilizaremos varias vías:

-Los vendedores irán a lugares donde nuestro producto podría ser utilizado (residencias, oficinas...)

-Se organizarán eventos y demostraciones del producto, por ejemplo un evento en el que se utilizará la inteligencia artificial para que nos diga cómo preparar una receta.

-Se dará la oportunidad de probar gratuitamente el producto durante un plazo

-Página web, donde podrán encontrar toda la información necesaria, contactar con un vendedor, comprar, encontrar atención al cliente, soporte técnico...

Ya que contamos con un presupuesto humilde, la publicidad la haremos a través de las radio, periódicos y las redes sociales. Los dos primeros canales pensados en llegar al público de mayor edad, en cuanto a las redes sociales, las escogemos ya que el coste es menor que el de la televisión y llegaríamos al público más joven. La forma de anunciarlo varía según el objetivo:

-Gente entre 26 y 50 años: A la hora de anunciarlo le daríamos más importancia a la funcionalidad que puede tener mientras trabajan los usuarios.

-Gente mayor de 60 años: A la hora de anunciarlo para este rango de edad le daremos especial importancia a la función de asistencia que proporcionaría al cliente

Canales de venta

Tendremos dos formas de distribución:

- **Comercio directo:** *El grupo de comerciales visitarán residencias, hospitales y centros del jubilado para hacer negocio con los ancianos allí presentes. Por otro lado, los comerciales también serían los encargados de contactar con los canales asociados y dar a conocer el producto entre el sector.*

Además, contaremos con una página web desde donde se podría comprar el producto, informarse sobre él y recibir soporte técnico y noticias sobre futuras actualizaciones.

- **Canales asociados:** *Nuestro producto es de alta tecnología, por lo que se venderá en establecimientos de ese tipo, y por motivos de estatus de la marca exclusivamente en tiendas tecnológicas (Por ejemplo no en una tienda de electrodomésticos). Tres grandes aliados son phone house, fnac y MediaMarkt.*

Canales de distribución

En caso de que el producto lo vendamos por la vía directa, lo distribuimos por medio de una empresa de distribución con la que estamos asociados.