

# 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 hace sentirse al cliente especial para nosotros.*

## **Canales de comunicación**

*Tratamos 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.*

*Para captar clientes utilizamos varias vías:*

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

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

*-Se da la oportunidad de probar gratuitamente el producto durante un plazo.*

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

*Para ahorrar en costes, 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.*

*Además, contamos con una página web desde donde se puede comprar el producto, informarse sobre él y recibir soporte técnico y noticias sobre actualizaciones.*

## **Canales de venta**

*Tendremos dos canales de venta:*

- **Comercio directo:** *El grupo de comerciales visitan residencias, hospitales y centros del jubilado para hacer negocio con los ancianos o la propia residencia, hospital o centro del jubilado. Por otro lado, los comerciales también son los encargados de contactar con los asociados y dar a conocer el producto en el sector.*

*Además, contamos con una página web desde donde se puede comprar el producto, informarse sobre él y recibir soporte técnico y noticias sobre 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.*