

## **Canales:**

Para que el cliente pueda adquirir nuestros productos vamos a utilizar los siguientes **CANALES DE VENTA:**

**Ventas directas al consumidor a través de nuestra página web:** Con una interfaz fácil de usar, el cliente accede a nuestro catálogo de productos y realiza compras desde su casa.

El sitio web además es un espacio informativo, proporcionando detalles sobre la tecnología de enfriamiento, tallas disponibles y comentarios de clientes satisfechos.

**Ventas a minoristas:** Buscamos asociarnos con tiendas especializadas en equipos de seguridad, ropa deportiva y artículos para actividades al aire libre, ya que estos establecimientos son lugares clave donde los clientes buscan soluciones de enfriamiento personalizadas.

**Industrias y empresas:** Venta directamente a compañías que pueden necesitar chalecos refrigerados para sus trabajadores y trabajadoras, como por ejemplo empresas de construcción o de obras públicas.

**Empresas de ocio y tour operadores:** Venta directa a empresas que organizan rutas turísticas que ofrecen los chalecos a sus clientes mientras realizan las visitas, sobre todo de áreas urbanas.

**Más adelante y cuando el producto esté consolidado en el mercado podemos establecer puntos de venta físicos propios:** Nuestras propias tiendas físicas mejoran la accesibilidad y experiencia del cliente, pero estos locales deben estar situados en zonas clave como por ejemplo en calles con gran afluencia de turistas o centros comerciales con oferta complementaria en material deportivo y de contacto con la naturaleza y esto requiere una gran inversión que de momento no podemos realizar.

Para hacer llegar el producto a nuestros clientes vamos a utilizar los siguientes **CANALES DE DISTRIBUCIÓN:**

Los chalecos llegarán de fábrica a nuestros almacenes, donde se empaquetarán para su transporte. Tendremos convenio con más de una empresa de paquetería ya que tendremos que atender distintos clientes como:

- Envíos directos a nuestros pedidos desde la página web
- Envíos a nuestros colaboradores, tiendas, etc
- Envíos a las plataformas de distribución de comercio electrónico
- Recepción de devoluciones.

Para hacer llegar el producto a nuestros clientes vamos a utilizar los siguientes **CANALES DE COMUNICACIÓN:**

1. **Nuestra página Web, en la** que el cliente encuentra toda la información. En la página Web se le proporcionarán distintos medios de comunicación con la empresa como por ejemplo un teléfono con atención personalizada en horario de oficina, un chat y una dirección de correo electrónico. En la página Web se informará de las fechas en las que nos encontrará en ferias y eventos.
2. **Redes sociales**, como Facebook, Instagram, TikTok e Twitter en las que haremos publicaciones periódicas que nos permitan ampliar nuestra visibilidad y el contacto con el cliente. Lo utilizamos para lanzamiento de nuestros productos, sorteos, etc.
3. **Listas de suscriptores** para enviar boletines, actualizaciones, novedades, í
4. **Patrocinio y participación de eventos.** En la cartelería y tarjetas incluiremos un código QR que deriva al cliente hacia la página web donde pueden realizar los pedidos.