



5. Canales de distribución y comunicaciones

¿Cómo vamos a hacer para que nuestro producto llegue a los clientes?

Los canales de venta y distribución que utilizaremos para ponernos en contacto con nuestros clientes será a través de una página web que contará con la información necesaria sobre los tipos y tallas de nuestros productos. Además, iremos a los hospitales y farmacias repartiendo unos folletos informativos con un resumen de la información que queremos transmitir a nuestros clientes.

El canal que vamos a utilizar para la venta de nuestros productos será una tienda online en la que podrás elegir el tipo de reservorio que necesitas y la talla.

La distribución y envío de las bolsas para tapar los reservorios será a través de empresas de transportes especializadas. El acuerdo principal será con la empresa asturiana Redur, que se encuentra en Cayés a 8 kilómetros de nuestros almacenes, lo que simplifica la recogida de los productos.

<https://redures/>

Canales de distribución:

- El **principal canal de distribución sería nuestra propia tienda online**. Crearemos una tienda especializada en suministros médicos para que ofrezcan las bolsas a los pacientes que necesiten para facilitarles a la hora de ducharse o de hacer algún deporte acuático como puede ser el surf. Nuestra tienda online estará centrada solo en los envíos a la Península Ibérica, Islas Canarias e Islas Baleares. Además utilizaremos otras plataformas como Amazon para llegar directamente a los consumidores del resto del mundo. De este modo, Amazon será el encargado de la distribución y el envío de los productos a los hogares. Al tratarse de un marketplace global, se podrá comprar el producto desde cualquier parte del mundo.



- Otros **canales de distribución serán los hospitales y centros de diálisis**, estableciendo acuerdos con ellos para que ofrezcan las bolsas a los pacientes como parte de su atención. También nos pondremos en contacto con farmacias y tiendas de suministros médicos, con la colaboración de farmacias y tiendas especializadas en suministros médicos para que ofrezcan las bolsas a los pacientes que realizan compras relacionadas con la diálisis.
- Por último, a través de la **participación en ferias y eventos de salud**, para presentar nuestros productos directamente a los pacientes, los cuidadores y los profesionales de la salud. Como la Feria de Salud de Grao o la Feria de Salud y Actividad Física de Oviedo, que se llevan realizando los últimos años.

Canales de comunicación:

Uno de los elementos fundamentales que emplearemos como medio de comunicación destacado será la publicidad, abordada a través de diversos canales estratégicos. Estos canales abarcan una **presencia activa en las redes sociales**, que comprende la gestión de la página web, perfiles en plataformas como Instagram, Facebook, TikTok, entre otras. Ya que así podemos compartir toda la información sobre las bolsas, historias de pacientes y actualizaciones sobre nuestro proyecto. Nuestra página web será un sitio informativo donde los usuarios puedan obtener detalles sobre nuestros productos, cómo adquirirlos y cómo utilizarlos.

Haremos uso del eslogan de la compañía: *"Disfruta del agua con confianza, gracias al Catéter Bag."* Para, de este modo, llamar la atención de los potenciales clientes mediante una frase pegadiza y que tiene que ver con la función principal del producto.

Además, se contempla, de cara a un futuro próximo, la difusión de anuncios tanto en periódicos locales como en la televisión regional, con el propósito de alcanzar una audiencia más amplia y diversa. También se planea la **creación de contenido**



informativo y divulgativo en formato de videos en YouTube, donde profesionales brindarán exposiciones detalladas sobre el tema, proporcionando a la audiencia una oportunidad de profundizar en la temática.

Por otro lado, se implementará una **estrategia de buzoneo a nivel de Asturias**, mediante la cual se distribuirán folletos informativos a través de repartidores que los depositarán en los buzones de los destinatarios. Este enfoque se orienta a una difusión localizada y efectiva de la información en la región.

También se podrán poner en contacto con nosotros directamente a través del **correo electrónico específico** para el proyecto y así proporcionar información de las bolsas, sugerencias o colaboraciones y solucionar las dudas que puedan surgir a nuestros clientes.

A continuación, tendríamos la **colaboración con pacientes y cuidadores**, hablar directamente con pacientes con diálisis y sus cuidadores para obtener retroalimentación y difundir la información sobre las bolsas de diálisis.

Utilizaremos también **plataformas de Crowdfunding**, ya que necesitaremos financiación. Posibilidad de crear una campaña en plataformas de crowdfunding como Kickstarter o GoFundMe. Este punto, además de ser, una fuente de ingresos, será clave para exponer las causas de creación de nuestro proyecto y que los usuarios puedan contribuir activamente.

<https://www.kickstarter.com/>

<https://www.gofundme.com/>

También contaríamos con **alianzas con organizaciones sin fines de lucro**, colaborando con aquellas que estén relacionadas con el sector de la salud para ampliar el alcance del proyecto.

Colaboraciones con organizaciones de salud, contactamos con hospitales, centro de diálisis y organizaciones de salud para difundir información sobre las bolsas.



Como por ejemplo los centros de diálisis adscritos al Hospital Universitario Central de Asturias (HUCA) o al Hospital Comarcal de Jarrío. Además, realizaremos **charlas y coloquios para que la información sobre nuestro producto llegue al mayor número de personas posible.**

<https://www.sedyt.org/27-centros-de-dialisis-en-espana/54-asturias>

Además de **testimonios y estudios de caso**, recopilando testimonios de pacientes que ya hayan utilizando nuestras bolsas y los compartiremos en nuestro sitio web y materiales de marketing. También tendremos la posibilidad de realizar estudios de casos detallados.

Crearemos **webinars y tendremos sesiones de información para educar a pacientes y profesionales de la salud** sobre la importancia de utilizar nuestras bolsas para que puedan llevar una vida mucho más fácil y normal.

Mostraremos **publicidad de nuestro producto en medios especializados**, tanto en revistas como en sitios web que tengan que ver con el ámbito de la salud y la diálisis.

Tendremos también **nuestro propio blog** para poder compartir artículos relacionados con la diálisis y la importancia de cubrir los reservorios para que no se mojen y les entren enfermedades.

Pondremos a disposición de nuestros clientes y de aquellos que lo requieran una **línea telefónica enfocada en resolver dudas** o cuestiones que tengan, y facilitando toda la información posible. Dado que la mayoría de las personas que requieren diálisis son de edad avanzada y pueden no estar familiarizadas con el uso de dispositivos digitales, buscaremos facilitar el acceso a la información de manera más accesible a través de este medio telefónico.