



Canales de distribución

Disponemos de diferentes formas de hacer llegar nuestros productos a nuestros clientes

- Los clientes interesados pueden entrar en nuestra página web y comprar desde allí (**canal directo**).
- Usando un **canal corto**, nuestros productos se podrán encontrar en el 20% (4.453 farmacias) farmacias España (22.261 farmacias) y 10% (312 farmacias) en Portugal (3120 farmacias) y en 5 años aumentar nuestros puntos de venta esperamos mejorar nuestra cobertura en nuestros puntos de venta en un 10% anual.
- Se utilizará un **canal horizontal estrecho y selectivo**, ya que, nuestro producto es para un segmento muy específico como lo son los niños con autismo.

Estos canales tienen la ventaja de reducir los costes, mejorar la relación con los clientes (fidelizarlos) y personalizar los productos. Pero como todas las cosas, también hay un lado negativo, ya que nuestro mercado está limitado a las farmacias y eso supone un riesgo.

Canales de comunicación

Nuestros canales de comunicación se basan en que el público sienta que tiene una atención personalizada dadas las características de nuestro producto.

Nos centramos en los siguientes puntos:

- **Publicidad:** contaremos con cuñas de radio (serán muy descriptivas en cuanto al producto que queremos vender, algo que se escuche, pero el cliente pueda llegar a visualizarlo en su cabeza) además de usar redes sociales como son el Instagram, Threads, Facebook y TikTok donde podrán ver con más detalle y todas sus especificaciones y su uso.

Será un contenido que facilitará mucho la elección del tipo de producto que vendemos a nuestro público objetivo y potencial, estimulando la demanda.

Todo ello se adaptará tanto al cliente español como al portugués.

Se planificará muy detalladamente el mensaje que queremos transmitir al cliente desde un punto de vista social, en este caso hacerles ver que nuestro producto les puede facilitar mucho la comunicación con un niño con autismo.

- **Relaciones publicas:** En ferias como [Autismomadrid](#) son acceso para dar a conocer nuestro peluche, además de poder conocer otras empresas colaboradoras.

Esta feria genera un espacio de encuentro entre personas expertas y usuarias, para analizar y conocer de primera mano las aplicaciones y dispositivos existentes en el mercado, destinadas al público TEA. (Su inscripción es gratuita)

- **Venta personal:** aunque nuestros peluches se distribuyan a otras tiendas especializadas y farmacias, nosotros informaremos a las empresas de que queremos que nuestro producto se venda de forma cercana al cliente, que sienta que se le está tratando de manera personal. El cliente debe estar informado de todas las características del producto, de sus garantías y usos. Además de tener un servicio posventa.
- **Venta online:** contaremos con una página web donde realizar la compra del peluche sea cómoda y segura en cuanto al pago, con todos los precios detallados. Que puedan ver al detalle los peluches en videos con demostraciones y que los envíos sean rápidos. En esta misma página podrán encontrar el número de contacto para cualquier duda o sugerencia.