

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Los canales de distribución ayudan a comercializar el producto de una forma eficiente y directa, en este caso, los canales seleccionados son los siguientes:

- Ecommerce: como anteriormente se ha citado, Internet es un medio por el que vender y comprar productos de manera eficiente. El uso del Ecommerce puede facilitar la venta de la pulsera además de contactar con otras empresas interesadas en potenciar este producto.
- Venta al por mayor a los hospitales: con esto, los hospitales consiguen dar y explicar de manera directa la operativa de la pulsera. Esto facilita la expansión con más rapidez y el uso de *Ilife*, a la vez que ayuda a más personas en el menor tiempo posible.

Los canales de comunicación: a través de estos se da a conocer el producto de manera visual a los clientes para así crear una necesidad de compra en ellos. Los elegidos en este caso son:

- Redes sociales: debido al gran incremento de las tecnologías y las telecomunicaciones en los últimos años, las redes sociales son un gran instrumento de ayuda para dar a conocer y vender productos de forma rápida y sencilla.
- Anuncios televisivos: a través de las principales cadenas nacionales el producto es anunciado al público. Algunas de las cadenas son: Telecinco, Antena 3, Televisión Española, La Sexta...
- Videoconferencias y charlas informativas: es un instrumento muy útil para dar a conocer *Ilife* a inversores, posibles clientes potenciales, etc.
- Carteleras y tableros de anuncios: sirven como herramientas visuales para mostrar, tanto información como el producto en sí, de forma directa y clara hacia el público de manera que acapare más personas o clientes potenciales.