

CANALES

Una vez establecido el segmento de clientes al que nuestro producto BLOWATCH se dirige, es importante destacar el modo y manera en el que llega a ellos. Usaremos:

1. Canales de Comunicación

Ante el mundo digital en el que vivimos, la existencia de plataformas y comunicación global nos permite llegar a nuestro público estén en cualquier parte del mundo.

- **Redes Sociales:** Utilizaremos plataformas como Facebook, Instagram y Twitter para crear conciencia sobre el producto, compartir testimonios de usuarios y educar sobre la importancia del monitoreo de la salud. Así como la influencia de ciertos perfiles deportivos.
- **Blog y Contenido Educativo:** Publicaremos artículos y videos informativos sobre la salud y el bienestar, destacando cómo el producto puede ayudar a los usuarios a mantener un estilo de vida saludable.
- **Email Marketing:** Enviaremos boletines informativos a nuestros suscriptores con actualizaciones sobre el producto, consejos de salud y promociones especiales.

2. Canales de Distribución

Manera de obtención del producto para todo tipo de público y lugar de procedencia.

- **Tienda en Línea:** Los clientes podrán comprar el producto directamente a través de nuestra página web, donde también podrán encontrar información detallada sobre sus características y beneficios.
- **Plataformas de E-commerce:** Estaremos presentes en plataformas populares como Amazon y eBay para llegar a un público más amplio.
- **Distribuidores:** Colaboraremos con tiendas de productos de salud para que el producto esté disponible físicamente, facilitando su adquisición.

3. Canales de Venta

Métodos de compra y obtención del producto.

- **Venta Directa:** A través de nuestra tienda en línea, los clientes podrán realizar compras directas, con opciones de pago seguras y envío rápido.
- **Suscripciones:** Ofreceremos un modelo de suscripción que permitirá a los usuarios acceder a servicios adicionales, como monitoreo continuo y consultas con profesionales de la salud.
- **Promociones y Descuentos:** Implementaremos campañas de lanzamiento y descuentos para incentivar las primeras compras y fomentar la lealtad del cliente.

4. Propuesta de Valor

La propuesta de valor del producto se centra en ofrecer un monitoreo de salud en tiempo real, permitiendo a los usuarios tener un control proactivo sobre su bienestar. Además, el reloj está diseñado para los entusiastas del deporte, proporcionando métricas de rendimiento, seguimiento de actividades y análisis de entrenamiento. Con la capacidad de detectar tempranamente posibles problemas de salud a través de algoritmos de IA, el producto brinda tranquilidad y la oportunidad de intervenir a tiempo. También cuenta con una

interfaz amigable y soporte continuo, facilitando el acceso a datos y recomendaciones personalizadas para mejorar tanto la salud como el rendimiento deportivo.