



CANALES

Nos comunicamos con el cliente a través de anuncios publicitarios de la ciudad para llegar a la máxima población adulta posible, ya que no todos tienen conocimiento en competencias digitales. Utilizaremos también las redes sociales, como TikTok, Instagram y Facebook, además de colocar un stand en grandes almacenes como El Corte Inglés. En estos ofreceremos toda la información necesaria que el cliente necesite, y una muestra del funcionamiento de FridgeGuardian. El método para distribuir FridgeGuardian es mediante canales mixtos. Por una parte está el directo, que es nuestro propio local físico, por el cual tenemos un margen de beneficio mayor, pero resulta más costoso. Y por otro lado a través de canales indirectos: canales asociados, como Amazon y El Corte Inglés, los cuales obtenemos un margen menor de beneficios, pero nos ayuda a alcanzar un número mayor de clientes.