

CANALES

A continuación, presentamos el conjunto de canales que ofrece Smart View, para canalizar y comercializar su tecnología, ya que el canal en línea es esencial para llegar a un público amplio:

- **Amazon:** aprovechar la plataforma de Amazon puede ser clave, dada su popularidad y la confianza que genera en los consumidores, y además por su buen funcionamiento de almacenamiento y envío.
- **Tiendas de muebles:** nuestro espejo inteligente puede atraer a clientes interesados en diseño y decoración de interiores, por lo que es útil también acercarse a tiendas de muebles y decoración moderna
- **Tiendas de electrónica y tecnología:** otra buena oportunidad es establecer relaciones con distribuidores que suministran a cadenas de tiendas de electrónica, (por ejemplo, Media Mark)
- También tenemos en mente utilizar canales como **Instagram, TikTok...** para crear contenido visual y mostrar las ventajas de tener un espejo inteligente como: o Vídeos demostrativos mostrando sus funcionalidades. o Colaboraciones con influencers de tecnología.
- **Lanzamientos y presentaciones:** organizar eventos de lanzamiento o demostraciones del producto en tiendas o espacios especializados puede generar interés y entusiasmo por el producto.
- **Publicidad pagada:** utilizar publicidad en Google Ads, o plataformas de video (como YouTube) puede ser eficaz para captar la atención de personas interesadas en tecnología, hogar inteligente o decoración.
- **Correo electrónico:** a través del email marketing, una empresa puede mantener una relación constante con los clientes potenciales y actuales, enviando actualizaciones de producto, promociones, y ofertas especiales.
- **Ferias de tecnología y diseño:** participar en exposiciones puede ser una excelente forma de generar visibilidad y conectar con distribuidores, revendedores, y potenciales clientes.

En resumen, una empresa como la nuestra, debe diversificar sus canales de distribución para maximizar el alcance y la visibilidad de sus productos. La combinación de ventas directas a través de plataformas online, alianzas estratégicas, presencia en tiendas físicas y un enfoque sólido en marketing digital e influencers puede ser clave para el éxito.