



CANALES

Para comunicar la propuesta de valor de **Guardian Drone Home** y alcanzar los segmentos de mercado definidos, se utilizarán los siguientes canales:

1. Canales Digitales

- **Página web oficial:** Un sitio web moderno y optimizado que presente los beneficios, características, y precios del sistema, además de permitir compras y suscripciones.
- **Redes sociales:** Uso de plataformas como Instagram, Facebook, y LinkedIn para compartir contenido visual e informativo sobre los drones en acción, destacando su sostenibilidad y tecnología avanzada.
- **Publicidad digital:** Campañas en Google Ads y redes sociales segmentadas por ubicación e intereses (hogares, PYMEs, tecnología y sostenibilidad).

2. Demostraciones y Ferias Tecnológicas

- Participación en eventos relacionados con tecnología, sostenibilidad y seguridad para mostrar el funcionamiento del sistema en vivo, captando la atención de clientes potenciales y socios estratégicos.

3. Canales Tradicionales

- **Publicidad impresa:** Anuncios en revistas y periódicos locales orientados a PYMEs y comunidades cerradas.
- **Distribución en puntos de venta físicos:** Asociaciones con tiendas de tecnología y seguridad para exponer y vender los drones.

4. Venta Directa y Networking

- **Equipos comerciales:** Representantes que visiten urbanizaciones, comunidades cerradas y pequeños negocios para ofrecer demostraciones personalizadas.
- **Marketing de afiliados:** Colaboraciones con influencers tecnológicos y expertos en sostenibilidad que respalden el producto.

5. Servicio Postventa

- Uso de la aplicación móvil como canal de comunicación directa para el soporte técnico, actualizaciones, y feedback de los clientes, fortaleciendo la relación y confianza en la marca.

Esta combinación de canales permite a **Guardian Drone Home** llegar eficazmente a sus clientes, maximizar la visibilidad del producto y crear una experiencia integral que refuerce su propuesta de valor.