

CANALES DE DISTRIBUCIÓN, COMUNICACIÓN Y VENTA

Esta empresa utiliza **canales de distribución, comunicación y venta**, para hacer que los productos lleguen a los clientes.

Los **canales de distribución** de la empresa es **DHL**. Es una empresa global de logística y transporte que ofrece servicios de envío de paquetes y gestión de cadenas de suministro a nivel mundial. Utiliza transporte aéreo y terrestre para entregar productos tanto a nivel nacional como internacional. Además, facilita el envío rápido y seguro de mercancías, desde pequeñas entregas hasta grandes envíos comerciales, y ofrece servicios adicionales como gestión de inventarios y soluciones de almacenamiento.

La empresa usará principalmente las redes sociales como Facebook, Instagram, TikTok y un número de teléfono en su sitio web para **comunicarse** con los clientes, logrando así llegar a una amplia audiencia. Estas plataformas ofrecen la oportunidad de publicar contenido visual (como fotos, vídeos demostrativos...), haciendo que las características del producto, como la regulación de temperatura y los puertos USB, resalten. Además, la empresa participará en eventos para presentar los productos físicamente a distribuidores y consumidores finales, lo que permitirá mostrar sus innovaciones y generar un contacto directo con el público.

- **Instagram** servirá para mostrar el uso del portabidón en diferentes escenarios (deporte, trabajo).
- **Tik Tok** se utilizará para crear videos virales, demostraciones rápidas de cómo funciona el producto y experiencias de usuarios.
- En **Facebook** se podrán crear grupos o comunidades en torno al deporte o el bienestar, y para promover concursos o sorteos.

La empresa venderá sus productos en tiendas físicas especializadas en deporte, tecnología y bicicletas, permitiendo a los clientes ver y probar el producto. También ofrecerá ventas online a través de su propio sitio web y plataformas como Amazon y Aliexpress. Además, se asociará con puntos de **venta** como MediaMarkt y Decathlon. Estos canales de venta buscan ampliar su alcance. Así, la empresa llegará a más consumidores de manera directa y en línea.

