

## DISTRIBUCIÓN

### 1. Canales físicos

- Tiendas de perfumería lujosas(FOXVI .FRAGRANCES)



Dirección: Gran vía calle de Don Diego Lopez de Haro, 30, Abando, 48009, Bilbao

- Tiendas de artículos premium en aeropuertos





**A-4, Km. 532, Salidas aeropuerto, Planta 1, 41020 Bilbao**

### **Accesibilidad:**

Asegurar que los puntos de distribución sean fácilmente identificables y estén ubicados en áreas frecuentadas por clientes de alto poder adquisitivo

## **2. Plataformas digitales**

### **Optimización:**

- Trabajar con distribuidores especializados en productos de nicho para asegurar una cobertura adecuada. (ups), que es una empresa de transporte ecológico
- MEDIOS DE
  - Página web
  - Redes sociales con compras directas (Instagram ,gmail tiktok , numero de telefono)
  - Tiendas online de alta gama. (FOXVI).
  - <http://kazoo-tetra-nexl.squarespace.com/>
  - Ig: foxvi\_fragance Tiktok: fragrance.foxvi Gmail: [foxvifragance@gmail.com](mailto:foxvifragance@gmail.com) Numero: 966453867

- **Experiencia de usuario:**



- Opciones de vista 360° del bolígrafo y demostraciones de uso (escritura + aplicación de perfume).

### 3. Estrategia principal de distribución

- **Modelo de envíos :**
  - **Mixta:** Combina venta directa (en línea) y distribución a través de intermediarios (tiendas de lujo y perfumerías).
- **Oportunidades:**
  - Lanzar ediciones limitadas directamente desde la tienda online.

### 4. Sistemas logísticos

- Proveedores de logística premium con manejo especializado (para envíos delicados, como fragancias).
- **Terceros:**
  - Asociaciones con transportistas especializados (UPS Express, DHL).
- **Eficiencia:**
  - Usar embalaje sostenible y resistente para proteger el producto durante el transporte.

### 5. Interacción con los clientes



- **Puntos de contacto:**

- En tiendas físicas, eventos exclusivos de lanzamiento, y plataformas digitales.
- Servicio posventa destacado, como la reposición de fragancias. ( automóviles 100% electricos)

- **Consistencia:**

- Ofrecer una experiencia premium en todos los canales (desde el empaque hasta el servicio al cliente).

## 6. Flexibilidad de los canales

### **Adaptabilidad:**

colaboraciones con marcas de perfumes reconocidas  
Ejem:1 millón ....

## 7. Distribución actual y expansión

- **Actualmente:**

- Tiendas locales de lujo, perfumerías exclusivas, y ventas en línea dirigidas.( nuestra tienda y web y tienda online de instagram y tiktok)

- **Expansión:**

- Ingresar a mercados internacionales como Medio Oriente, Asia y Europa, que valoran los artículos de lujo.



- Adaptar canales de distribución según regulaciones de exportación (especialmente para fragancias).

## **8. Socios clave**

- Proveedores de fragancias premium.
  - Empresas de embalaje con diseños exclusivos.
- 
- **Contratos:**
    - Asegurar acuerdos claros con cláusulas sobre calidad, tiempos de entrega y exclusividad.