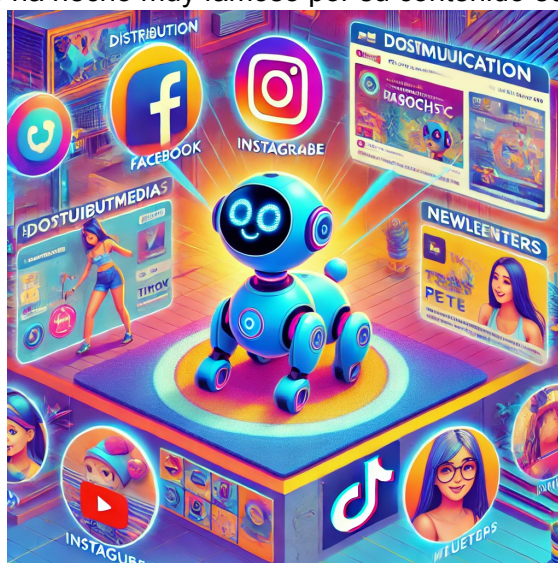


Canales de Distribución y Comunicación

¿Cómo llegaremos a los clientes?

Nosotros como empresa queremos que la mayor cantidad de personas posible conozca nuestros robots llamados SmartPet y que sepan sus beneficios, por eso tenemos que elegir las mejores opciones publicitarias, para así lograr que nuestro producto se haga conocido en el mundo. A continuación, te nombraré las formas de conexión que usamos para llegar al público objetivo:

- **Publicidad online y redes sociales:** Usaremos aplicaciones como Facebook, Instagram, YouTube, Tik Tok, etc. Para mostrar lo increíbles y eficientes que son nuestros robots, sobre todo subiremos videos y testimonios de personas que ya lo han usado. Además, incluiremos publicaciones que expliquen cómo SmartPet facilita la vida de las personas.
- **Mediante correo electrónico:** Queremos enviar correos que brinden información a aquellos que estén interesados, con noticias, consejos y novedades sobre SmartPet. Por lo tanto, los clientes siempre estarán pendiente de cómo el producto puede ayudarlos.
- **Publicidad física:** Pondremos anuncios publicitarios en lugares clave como tiendas de tecnología, centros de salud, consultorios psicológicos o casas de retiro. Esto será muy útil para aquellos que no están tan conectados al internet pero les ayudaría conocer el producto.
- **Campañas con influencers:** Queremos hacer campañas publicitarias con creadores que su contenido tenga que ver con la salud o psicología, ya que su público es el que nos interesa a nosotros para que SmartPet cumpla su funcionalidad. Estas personas tienen mucho poder en las redes sociales, lo cual convertirá a SmartPet en un producto viral y confiable para las personas. Un ejemplo de creador sería el Dr. Mike Varshavski, que cuenta con 15 millones de seguidores, es un médico que se ha hecho muy famoso por su contenido educativo.



¿Cómo recibirán los clientes a SmartPet?

- **Venta en tiendas físicas especializadas:** Vamos a poner SmartPet en tiendas que vendan tecnología o productos para la salud. De modo que los clientes podrán ver el producto, probarlo y si es posible que las personas que trabajen en estos lugares les brinden información sobre cómo puede ayudarlos.
- **Envíos a domicilio:** Para aquellas personas que les gusta comprar desde casa (online), les ofreceremos la opción de enviarlo a su casa, así el cliente puede recibir su SmartPet sin salir de su hogar.



Canales esenciales

1. **Percepción:** Los clientes se enterarán del producto por medio de las redes sociales y correos electrónicos para que las personas conozcan el producto. Mostraremos cómo SmartPet puede mejorar su vida cotidiana.
2. **Evaluación:** Los clientes analizaron el producto en los correos y en nuestras publicaciones, explicaremos a detalle cómo funciona SmartPet, cómo ayuda físicamente y emocionalmente. Además, cómo puede hacer que su vida sea más fácil y menos estresante.
3. **Compra:** Los clientes adquirirán nuestras mascotas ya sea comprando a SmartPet en nuestras tiendas físicas o en nuestra página web. Con estas alternativas el proceso de compra será accesible y confiable.
4. **Entrega:** Para saber si nuestro producto cumple todas las condiciones óptimas. Después de la compra, nos aseguraremos de que SmartPet llegue a la casa de los clientes rápidamente, ya sea por envío a domicilio o recogiendo en tienda. Por otro lado, si el robot llega en mal estado, el cliente deberá comunicarse con nosotros rápidamente para así hacer un reembolso y solucionar el problema.

5. **Postventa:** Haremos que nuestros clientes estén siempre contentos con la compra de su SmartPet, por lo que les ofreceremos ayuda online y en tienda, además de actualizaciones y consejos para usar el producto que les dejaremos en App.

Nuestra propuesta es accesible para el público, tratamos de ejecutar nuestras ideas de la mejor manera y que sea fácil. Queremos hacer que nuestras publicidades lleguen aún más a las personas con limitaciones. Deseamos que SmartPet cumpla con su funcionalidad, y se encuentre en el entorno adecuado. Todo nuestro personal deberá estar capacitado para atender a todos con paciencia y así instruir a las personas desde el inicio, también optamos por hacer diseños simples y servicios personalizados, por ejemplo:

- **Atención al cliente:** Este se dará por medio de la aplicación que creamos para SmartPet, sin duda al vender nuestros robots, al cliente le damos la opción de descargar la aplicación para que personalice su robot. En esta aplicación tendremos un chat activo 24 horas, para cualquier duda o problema que tenga el cliente, podrá hablar con uno de nuestros agentes de forma fácil o incluso puede agendar una llamada si se le dificulta chatear.



¿Por qué elegimos estos canales?

	Razón
Publicidad online y Redes Sociales	Las plataformas como Facebook, Instagram y Tik Tok, etc. Son muy importantes ya que hacen llegar los anuncios a una audiencia más amplia, Además, que estas aplicaciones ofrecen anuncios según el usuario, su algoritmo, edad, gustos, lo cual nos ayudaran a llegar al público que necesitamos.
Correos Electrónicos	Este es importante porque al nosotros brindarles correos a los clientes, se mantendrán informados sobre nuestros productos, promociones, novedades e incluso actualizaciones, lo que hará que los clientes mantengan el interés en nuestros robots. Este método sirve para llegar a quienes pasan tiempo en internet.
Publicidad Física	Esto es esencial, ya que aunque las redes sociales son más usadas hoy en día, hay personas que no están tan conectadas al internet, lo que hace que nuestras campañas sean llamativas para un público más amplio, que está ligado a lo tradicional.
Campañas con Influencers	Hoy en día, los influencers tienen una gran audiencia por detrás, lo que haría que tuviéramos una campaña eficaz, sin duda necesitamos influencers basados en nuestros objetivos, elegiremos con números grandes en redes sociales e internacionales.
Venta en tiendas físicas y envíos a domicilio	Ofrecemos estos servicios ya que así podemos ajustarnos a las necesidades de nuestros clientes, entonces al tener tiendas físicas complacemos a los clientes con esas preferencias de compra, incluso online facilitamos a algunas personas la molestia de ir hasta la tienda por su SmartPet.
Atención al cliente	Este es esencial para las personas que se les complica el uso de nuestros robots o tienen algún inconveniente, al ofrecerle la atención de un chat activo con uno de nuestro agentes a las personas les causa mayor confianza

