

Canales de distribución.

1º Canales directos:

- E-commerce propio:
Una tienda en línea exclusiva para “EASY FLOSS” donde los clientes puedan adquirir el producto directamente. Esto permite un control total sobre la experiencia de compra y las promociones.
- Vendas directa a profesionales de la salud dental:
Establecer relaciones con clínicas dentales, consultorios odontológicos y ortodoncistas para que recomienden y distribuyan el producto entre sus pacientes.

2º Canales indirectos:

- Marketplaces digitales:
Venta en plataformas como Amazon o Ebay, aprovechando su alcance masivo y la confianza de los usuarios en estas plataformas y así llegar a más clientes por toda España.

3º Canales innovadores:

- Suscripción a “EASY FLOSS”:
Desde nuestra página web los clientes podrán suscribirse a un plan donde, mensualmente, se enviarán “EASY FLOSS” junto con otros productos de higiene bucodental.

4º Colaboraciones estratégicas:

- Con marcas de cuidado personal:
Alianzas estratégicas con otras marcas para incluir “EASY FLOSS” en kits combinados con pasta dental, cepillo eléctrico o cepillo manual para llegar a más público y que más personas prueben nuestro producto.