

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Canales de Comunicación

- **Publicidad Digital:**
 - Campañas en redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, y LinkedIn) segmentadas hacia cuidadores, familiares de personas mayores y profesionales de la salud.
- **Colaboraciones con organizaciones:**
 - Alianzas con asociaciones de personas mayores, ONGs que apoyan a personas con discapacidad, y centros de salud.
- **Eventos y ferias:**
 - Participación en ferias de salud, proporcionando charlas sobre nuestro producto
- **Prensa especializada y general:**
 - Notas de prensa y artículos en medios especializados en tecnología, salud y bienestar, y revistas dirigidas a personas mayores o sus familias.
- **Contenido educativo:**
 - Videos demostrativos en redes sociales y YouTube explicando cómo funciona el pastillero inteligente y sus beneficios.
 - Guías descargables y blogs en la web oficial con consejos sobre el manejo de medicamentos.
- **Testimonios y casos de éxito:**
 - Recopilación de opiniones de usuarios reales para construir confianza y mostrar la efectividad del producto.
- **Pruebas gratuitas o versiones demo:**
 - En puntos de venta y a través de campañas online, para que los usuarios puedan probar el producto.

Canales de Distribución

1. **Físicos:**
 - **Farmacias y tiendas de salud:**
 - Alianzas con cadenas farmacéuticas que suelen ser puntos de compra de confianza para personas mayores.
 - **Centros de salud y hospitales:**
 - Colocación en clínicas y hospitales que puedan recomendar el dispositivo como complemento en el tratamiento de pacientes.

- **Alianzas institucionales:**

- Trabajar con gobiernos locales o programas de asistencia para personas mayores o discapacitadas.

2. Online:

- **E-commerce propio:**

- Una tienda en línea donde los clientes puedan comprar directamente, con descripciones claras, precios, y opciones de personalización.

- **Marketplaces:**

- Venta en Amazon, eBay y plataformas específicas de salud como Promofarma.

- **Redes sociales con venta directa:**

- Función de compra directa en Facebook e Instagram para facilitar la conversión.

Canales de Venta

- **Directa:**

- Tienda online propia, garantizando un contacto directo con el cliente y la posibilidad de personalizar ofertas.
- Equipos de ventas directos para hospitales, residencias de ancianos y asociaciones de pacientes.

- **Indirecta:**

- Redes de distribuidores como farmacias, ortopedias, y tiendas de tecnología médica.
- Marketplaces online y partners de distribución para aumentar la cobertura.

Fases del Canal

- **Percepción:** Publicidad digital, eventos, y colaboraciones.
- **Evaluación:** Testimonios, contenido educativo, y pruebas gratuitas.
- **Compra:** E-commerce, puntos de venta físicos y marketplaces.
- **Entrega:** Logística propia y colaboración con servicios de envío exprés y locales.
- **Postventa:**
 - Soporte técnico a través de chat, teléfono y correo.
 - Aplicación móvil conectada al dispositivo con guías y recordatorios.
 - Garantías y servicio de reparación o reemplazo.
 - Este plan asegura que el pastillero inteligente sea accesible y confiable para los usuarios y sus cuidadores