

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

La empresa Inclunotes contempla diversos canales, tanto digitales como tradicionales para transmitir mensajes claros y segmentar audiencias. IncluNotes pretende aumentar la visibilidad de la empresa y fomentar un diálogo continuo con los consumidores, lo que contribuye al crecimiento y la fidelización a largo plazo a través de los siguientes **canales de comunicación**:

Las colaboraciones e influencers permiten asociarse con figuras relevantes en temas de organización y estilo de vida, lo que ayuda a alcanzar una audiencia más amplia y una mejor **percepción** al mostrar cómo utilizan las agendas en su día a día.

Además, participar en ferias y eventos locales relacionados con la educación o el emprendimiento ofrece la oportunidad de dar a conocer la marca mediante un stand donde se pueden exhibir las agendas y ofrecer muestras gratuitas, atrayendo así la atención del público.

Finalmente, incluir testimonios y reseñas de clientes satisfechos en el sitio web y redes sociales puede generar confianza entre los potenciales compradores, fortaleciendo la credibilidad de la marca.

Como **canal de distribución**, la empresa implementará el uso de empresas de mensajería para la distribución de sus productos, para garantizar que las **entregas** sean rápidas y puntuales, colaborando con DHL, proveedor logístico confiable. Esto permitirá a la empresa ampliar su alcance geográfico y adaptarse mejor a las necesidades del mercado. El cliente será informado en tiempo real sobre el estado de su pedido a través de notificaciones enviadas por correo electrónico o mensajes de texto. Además, se incluirá un mensaje de agradecimiento personalizado en el paquete para mejorar la experiencia del cliente.

Esto permitirá a la empresa ampliar su alcance geográfico y adaptarse mejor a las necesidades del mercado.

La empresa utilizará una página web como **canal de venta** para ofrecer a sus clientes una experiencia de **compra** más cómoda y accesible. A través de esta

plataforma en línea, los consumidores podrán explorar el catálogo de productos, realizar pedidos y gestionar sus compras desde la comodidad de su hogar. La página web no solo facilitará el acceso a información detallada sobre cada producto, sino que también permitirá implementar promociones exclusivas y un sistema de pago seguro. Esta estrategia digital busca ampliar el alcance de la empresa, atraer a nuevos clientes y adaptarse a las tendencias actuales del comercio electrónico, garantizando así un servicio eficiente y satisfactorio. Para acompañar este recurso, se ofrecerá atención personalizada mediante chats en línea o asesores disponibles para resolver dudas específicas. Se proporcionarán múltiples métodos de pago, como tarjetas, transferencias o pagos digitales, y se ofrecerán incentivos, tales como descuentos por la primera compra o envío gratuito, con el objetivo de facilitar la decisión del cliente.

Por último, se implementará un programa de fidelización en el que se realizarán seguimientos **postventa**, se enviarán encuestas de satisfacción y se garantizará soporte continuo. A los clientes se les ofrecerán ofertas exclusivas, consejos relacionados con el uso del producto y acceso a promociones especiales para fomentar su lealtad y motivar recomendaciones hacia nuevos consumidores. Con estas estrategias, se optimizará cada fase del contacto con el cliente, asegurando una experiencia integral y satisfactoria.