

# Canales

## 1. Identificación de vías de comunicación

Para interactuar con los segmentos de clientes, utilizaremos las siguientes vías:

- **Redes sociales:** Plataformas como LinkedIn para empresas y asociaciones del sector, Facebook, Twitter, TikTok e Instagram para campañas generales y YouTube para demostraciones en video.
- **Correo electrónico:** Boletines informativos dirigidos a empresas, asociaciones de transportistas y conductores individuales.
- **Teléfono y whatsapp:** Línea de atención directa para consultas, soporte técnico y ventas.
- **Aplicación móvil:** Comunicación directa con los conductores, incluyendo notificaciones personalizadas sobre su salud y recomendaciones.

## 2. Comunicación con los clientes

Para informar y sensibilizar a los clientes sobre el producto:

- **Publicidad digital:** Campañas en redes sociales, Google Ads y portales especializados en transporte.
- **Relaciones públicas:** Artículos en blogs, entrevistas en medios especializados en transporte y salud laboral.
- **Marketing de contenidos:** Publicación de informes, estudios de caso y videos educativos sobre los beneficios del monitoreo de salud para conductores.
- **Capacitaciones y webinars:** Ofrecer sesiones educativas gratuitas para empresas y asociaciones sobre la importancia del bienestar de los conductores.

## 3. Materiales de marketing efectivos

Para promocionar el producto:

- **Videos promocionales:** Explicativos y testimonios de conductores que han mejorado su salud y seguridad con el producto.
- **Anuncios en línea:** Publicidad en redes sociales, motores de búsqueda y banners en sitios web relacionados.
- **Casos de estudio y testimonios:** Documentación del impacto positivo del producto en empresas reales.

#### 4. Canales de distribución

El producto se entregará a través de los siguientes canales:

- **Venta directa:** En el sitio web de la empresa con envío a domicilio o recolección en puntos específicos.
- **Intermediarios:** Tiendas especializadas en productos para transportistas y concesionarios de vehículos.
- **Paquetes de servicio:** Incluyendo el dispositivo en contratos de seguros médicos, laborales o como parte de servicios de prevención de riesgos.
- **Packaging:** Uso de empaques reciclables que protejan el dispositivo y resalten su compromiso con la sostenibilidad.

Click en el enlace

Folleto: [ENLACE](#)



Cartel: [ENLACE](#)



## Elevator pitch

### ALWAYS SAFE

Hoy en día los transportistas por carretera pueden sufrir accidentes por culpa de distracciones como el cansancio, el estrés, la fatiga, etc. Estos son factores humanos que contribuyen significativamente a los accidentes de tráfico, afectando la capacidad de los conductores para tomar decisiones rápidas y seguras.

Nuestra propuesta para el mercado de transporte por carretera consiste en desarrollar un innovador sistema de prevención de accidentes. Este sistema incluye una pulsera diseñada para adaptarse al cuerpo del conductor, conectada a una aplicación móvil. La pulsera monitorea señales clave del conductor y, en caso de detectar riesgos como fatiga o distracción, emite alertas sonoras o vibraciones, instando al conductor a tomar las medidas necesarias para detener el vehículo de manera segura. Además, las señales se transmiten automáticamente a la central de emergencias más cercana, garantizando una respuesta rápida y eficiente.

Nuestro mercado objetivo está compuesto por empresas de transporte que cuentan con conductores que pasan largas horas en carretera y buscan garantizar una mayor seguridad para sus empleados, ofreciendo protección adicional en caso de problemas de salud como infartos, bajadas de tensión...

La rentabilidad se logrará a medio y largo plazo mediante las ventas de suscripciones y sus variantes, con un enfoque principal en las empresas que gestionan grandes flotas de transporte, lo que permitirá maximizar el retorno económico.

[VIDEO PROYECTO](#)