

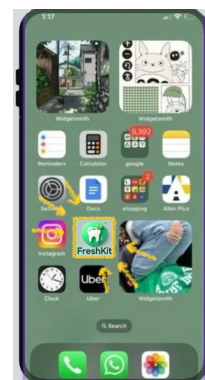


FRESH-KIT

5. CANALES

El propósito de esta sección es detallar los canales que FRESH-KIT empleará para comunicarse con sus clientes, distribuir sus productos y servicios, ofrecer soporte al cliente y garantizar la entrega efectiva de su propuesta de valor.

En cuanto a los canales de comunicación, buscamos mantener una **comunicación efectiva y cercana** con nuestros clientes. Para ello, utilizaremos redes sociales como Instagram y Facebook, donde informaremos sobre novedades, promociones y lanzamientos de ediciones especiales, como las temáticas de Halloween o Navidad. Estas plataformas también servirán para interactuar con nuestra comunidad y compartir contenido educativo sobre salud bucal. También, recurriremos al correo electrónico para enviar mensajes personalizados según las necesidades específicas de cada cliente (como en casos de ortodoncia o periodoncia), incluyendo actualizaciones sobre pedidos, promociones exclusivas y recordatorios relacionados con el uso de los kits. Además, nuestra **página web y aplicación** serán el centro de información y soporte, permitiendo a los clientes explorar productos, gestionar sus suscripciones y recibir recordatorios personalizados para maximizar el uso de los kits.



Respecto a los canales de atención al cliente, nuestra prioridad es garantizar una experiencia fluida y confiable. Para ello, pondremos a disposición un número de contacto telefónico y un correo electrónico dedicados para resolver dudas y brindar asistencia técnica. También, a través de nuestra aplicación móvil, los usuarios podrán realizar videollamadas con especialistas, resolver consultas específicas y recibir orientación personalizada.

La **distribución de los kits** personalizados se adaptará a las necesidades de los clientes mediante diversos métodos. La venta online permitirá a los usuarios adquirir los kits a través de nuestra página web o aplicación. También, ofreceremos envíos a domicilio para asegurar entregas rápidas y seguras. Además, colaboraremos con clínicas dentales asociadas, como Vitaldent y Branz, para que los kits estén disponibles de forma presencial en estos puntos estratégicos.

En cuanto a los canales de venta, los clientes podrán acceder a nuestros productos y servicios mediante nuestra tienda online y la aplicación, que ofrecerán una plataforma cómoda y segura para gestionar compras, suscripciones y pagos. Por otro lado, las clínicas dentales aliadas funcionarán como puntos de venta y distribución, ampliando nuestra cobertura y visibilidad en el mercado.

Para garantizar una mejora continua, utilizaremos métodos efectivos para recopilar opiniones de los clientes. Esto incluye la realización de encuestas por correo electrónico para evaluar la satisfacción tras cada compra o uso del servicio, así como la promoción de reseñas online en nuestra web y redes sociales, donde los usuarios podrán compartir sus valoraciones.



Por último, las estrategias de promoción y publicidad estarán orientadas a aumentar nuestro alcance y captar nuevos clientes. Utilizaremos campañas de publicidad digital en redes sociales para dar a conocer nuestros productos y colaboraremos con influencers, incluyendo madres que puedan promocionar tanto kits infantiles como de adultos, alcanzando así un público más amplio. Y trabajaremos con clínicas dentales para aumentar nuestra visibilidad, especialmente entre personas mayores que no utilizan tecnología con frecuencia.