



5. Canales de Distribución de EduKits

En EduKits, nuestra estrategia de distribución se basa en un enfoque integral que combina comunicación, atención al cliente, logística eficiente y promoción activa. Para garantizar una conexión óptima con nuestros clientes, utilizaremos múltiples canales de comunicación. Las redes sociales desempeñarán un papel crucial, no solo como medio para promocionar nuestros productos, sino también como herramienta para construir una comunidad activa de usuarios. A través de plataformas como Instagram y Facebook, fomentaremos la interacción y el intercambio de experiencias entre clientes, fortaleciendo el vínculo con nuestra marca. El correo electrónico será otro pilar clave en nuestra estrategia, ya que mediante newsletters semanales mantendremos informados a nuestros usuarios sobre eventos, novedades en nuestro catálogo y promociones exclusivas. Además, personalizaremos estas comunicaciones según el historial de uso de cada cliente, demostrando nuestro compromiso con una experiencia adaptada a sus necesidades.

Nuestra página web será el corazón de EduKits, sirviendo como una plataforma centralizada para nuestros servicios. Allí, los clientes encontrarán toda la información sobre nuestros kits y materiales educativos, junto con una comunidad online donde podrán compartir opiniones, sugerencias y experiencias. La web incluirá herramientas prácticas como un chat en vivo y una sección de preguntas frecuentes, asegurando que las consultas sean resueltas de manera ágil y eficiente. Paralelamente, ofreceremos atención personalizada al cliente a través de correo electrónico y una línea telefónica en horario comercial, complementada por un sistema de chatbots que atenderán preguntas frecuentes fuera de ese horario.

La distribución de nuestros kits estará diseñada para ser accesible y eficiente. Para las familias, utilizaremos los servicios de Correos, ofreciendo opciones de entrega a domicilio o recogida en oficinas locales, según sus preferencias. Hemos elegido esta empresa ya que gracias a ella los envíos son más rápidos, flexibles, y cómodos para las familias, adaptándose a sus necesidades; además de ofrecer seguros estándar, proporcionando cobertura en caso de pérdidas o daños. Las devoluciones estarán simplificadas mediante etiquetas prepagadas incluidas en cada kit.

Por otro lado, para atender a las escuelas, colaboraremos con empresas de logística especializadas como DHL o UPS, asegurando entregas coordinadas y adaptadas a sus horarios. Las razones por las que hemos considerados a estas empresas para dicho plan es su servicio de paquetería que permite agrupar envíos en una sola entrega, su capacidad para gestionar envíos de mayor volumen, ofrecen la posibilidad de enviar a las propias instalaciones de las escuelas con unos horarios previamente acordados, del mismo modo que ofrecen un plan de logística inversa mediante el cual se establece una recogida en el mismo lugar de entrega.



Los costos de envío serán económicos y únicamente estarán incluidos en el cobro del plan premium que ofrecemos, en el resto de los planes de alquiler los gastos de envío se cobrarán aparte, mientras que las devoluciones correrán a cuenta de EduKits independientemente del modelo elegido; siempre y cuando los materiales didácticos sean devueltos en el mismo estado que hayan sido enviados.

La venta de nuestros servicios se centrará en nuestra tienda online, accesible desde cualquier dispositivo. El catálogo será fácil de explorar, permitiendo a los usuarios personalizar sus selecciones según necesidades educativas específicas mediante un sistema interactivo. El proceso de pago será seguro y flexible, aceptando tanto pagos únicos como por cuotas. Una vez recibido el pedido, los clientes podrán rastrear el estado de su envío en tiempo real, asegurando una experiencia de usuario sin complicaciones.

Asimismo, priorizaremos la recolección de feedback para garantizar una mejora continua de nuestros servicios. Después de cada uso, los clientes recibirán encuestas de satisfacción por correo electrónico para evaluar su experiencia y la calidad de los materiales. También los incentivaremos a compartir reseñas en nuestra página web y redes sociales, lo cual no solo nos ayudará a identificar áreas de mejora, sino que también funcionará como testimonio para atraer a nuevos clientes. Por último, los foros y comunidades online de EduKits serán un espacio donde las sugerencias espontáneas y las conversaciones entre usuarios contribuirán a fortalecer nuestra oferta.

Para la promoción de EduKits, apostaremos por estrategias digitales de alto impacto. Realizaremos campañas publicitarias en redes sociales con una segmentación específica, dirigiéndonos a padres y docentes interesados en métodos de aprendizaje sostenibles. También colaboraremos con influencers del ámbito educativo y familiar, quienes compartirán su experiencia con nuestros productos para aumentar la visibilidad de nuestra marca. Además, participaremos en ferias y eventos educativos, posicionándonos en el sector como líderes en sostenibilidad e innovación.