



Proyecto StartInnova



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución seleccionado es el siguiente:

Marketing Digital: La empresa se apoyará en una página web interactiva, con catálogo digital y descripciones detalladas, precios y opciones de personalización. Además, se integrará un blog con contenido educativo sobre tendencias pedagógicas y diseño de espacios infantiles.

Se utilizarán redes sociales como:

LinkedIn: Dirigido a directores y gestores educativos para posicionar la marca como referente.

Instagram y Facebook: Publicaciones visuales mostrando el uso de los productos en contextos reales (fotos, videos cortos y testimonios).

Email marketing: Enviar boletines mensuales con ofertas exclusivas, casos de éxito y consejos sobre diseño educativo.

Respecto a la atención personalizada, se recurrirá a consultores educativos, representantes que visiten las escuelas para analizar sus necesidades y presentar soluciones personalizadas. Habrá chat en vivo en la web, línea telefónica y Whatsapp web Business para consultas rápidas y correos electrónicos personalizados para propuestas formales y seguimiento.

Se organizarán talleres virtuales y presenciales sobre el uso de mobiliario y juguetes en metodologías como Montessori.

Canales de distribución y venta seleccionados:

E-commerce: Plataforma propia donde los clientes puedan seleccionar productos, personalizarlos y gestionar pagos de forma segura además de implementar la función de carrito para generar presupuestos detallados antes de la compra.

Catálogo físico y digital: Enviar catálogos impresos o en PDF a potenciales clientes, destacando productos estrella y planes de suscripción.

Colaboración con intermediarios: Distribución de productos a través de Abacus Cooperativa



Suscripciones para escuelas:

Planes flexibles: Mensuales, trimestrales o anuales (como se ha detallado anteriormente), adaptados al presupuesto y necesidades de cada escuela.

Proyectos llave en mano: servicio completo de diseño y renovación de espacios educativos, desde el mobiliario hasta la instalación de tecnologías interactivas.

Entrega de la propuesta de valor de manera efectiva

Entrega de productos:

Logística optimizada: Contratos con empresas de transporte confiables para garantizar entregas rápidas y seguras en todo el territorio.

Seguimiento en tiempo real: Proveer a los clientes acceso a una plataforma de seguimiento para saber el estado de su pedido.

Opciones sostenibles: Embalajes ecológicos y reutilizables para reducir el impacto ambiental.

Instalación y soporte técnico:

Equipo técnico propio: Especialistas en instalación de mobiliario y configuración de productos tecnológicos (pizarras interactivas, estaciones de aprendizaje).

Formación: Instrucción al personal de las escuelas sobre el uso de los productos, especialmente los tecnológicos.

Mantenimiento y renovación:

Programas de mantenimiento preventivo: Revisión periódica de mobiliario y equipos tecnológicos.

Renovación de productos: Cambiar productos obsoletos o desgastados por modelos más recientes como parte de los planes de suscripción.

Atención postventa: Encuestas de satisfacción tras cada entrega o proyecto, línea directa para resolver dudas o gestionar reclamaciones, ofertas exclusivas para clientes recurrentes.

Sostenibilidad como valor clave: Comunicación constante sobre el impacto positivo del uso de materiales certificados (en colaboración con EGGER Group).

Promoción de los beneficios económicos y pedagógicos de invertir en productos duraderos y ecológicos.

