
Fang gang



CANALES

Estrategia de comunicación, distribución y venta del producto para clientes

Nuestra propuesta de valor llegará a los clientes a través de una estrategia integral que combina comunicación efectiva, distribución eficiente y herramientas digitales innovadoras. Nos enfocamos en emplear los canales más adecuados para establecer una conexión directa y personalizada con nuestros clientes, asegurando que comprendan el valor añadido de nuestro producto y tengan acceso a él de manera sencilla y eficiente.

Para la comunicación con los clientes, utilizaremos un enfoque omnicanal que incluye medios digitales y tradicionales. La intención de nuestra empresa es llegar a los familiares de las personas con Alzheimer para que comprendan nuestros productos dado que consideramos que las personas con Alzheimer deben ser los consumidores del producto pero no los compradores ya que esto sería una tarea complicada para ellos; sin embargo sus familiares deben estar mucho más familiarizados con el mundo del mercado y compras online, por ello nuestras principales herramientas de comunicación serán las redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok y LinkedIn), una página web oficial con contenido interactivo y campañas de email marketing personalizadas. Estas plataformas permitirán no solo promocionar el producto, sino también interactuar directamente con los usuarios, resolver dudas y construir una relación cercana con ellos. Paralelamente, participaremos en eventos presenciales relevantes para nuestra industria, como ferias y exposiciones, para consolidar nuestra presencia en el mercado y reforzar nuestra conexión con los clientes potenciales.



Estrategia de comunicación, distribución y venta del producto para hospitales

Para la comunicación, distribución y venta de nuestras gafas dirigidas a hospitales, emplearemos una estrategia especializada que se enfoque en los canales adecuados para llegar a instituciones médicas y profesionales de la salud. La comunicación se llevará a cabo a través de correos electrónicos personalizados, webinars con expertos en neurología y Alzheimer, y presencia en congresos y ferias del sector salud. También utilizaremos plataformas como LinkedIn para establecer contacto con hospitales y profesionales del ámbito sanitario.

Distribución producto

En cuanto a la distribución del producto, hemos diseñado un modelo híbrido que combina la venta directa y la externalización de servicios logísticos. La venta directa se realizará principalmente a través de nuestra página web, que contará con un sistema de ecommerce intuitivo, seguro y optimizado para brindar una experiencia de compra eficiente. Complementariamente, el producto estará disponible en plataformas de distribución de gran alcance, como Amazon y AliExpress, permitiéndonos llegar a una audiencia global. Para garantizar entregas rápidas y seguras, trabajaremos con empresas de logística reconocidas, que nos permitirán mantener altos estándares de calidad en la experiencia postventa. En cuanto a la distribución, se realizará mediante un modelo de venta directa B2B, donde trabajaremos con hospitales y centros de salud a través de acuerdos personalizados. Complementariamente, se establecerán alianzas con distribuidores especializados en equipos médicos para garantizar la disponibilidad del producto en mercados clave.

Distribución aplicación



Para distribuir la aplicación de manera efectiva, estará disponible en las principales tiendas digitales, como App Store y Google Play, acompañada de tutoriales interactivos y guías prácticas. Además, se incluirán códigos QR en el empaque del producto que permitirán a los usuarios descargarla fácilmente, y se promocionará a través de campañas específicas en nuestras redes sociales y página web.

Con esta estrategia integral, aseguramos que tanto el producto como la aplicación complementaria lleguen de forma eficiente a nuestros clientes y hospitales . Esto no solo refuerza nuestra capacidad de ofrecer soluciones innovadoras, sino que también garantiza una experiencia de compra y uso que supera las expectativas de los usuarios, consolidando nuestra posición como líderes en el mercado