



# SIGNATALK

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN – SIGNA TALK

### 1. CANALES DE COMUNICACIÓN

Son los medios a través de los cuales SignaTalk se pone en contacto con sus clientes y segmentos de mercado.

Buscan informar, generar confianza, educar y acompañar al usuario en la fase de **percepción y evaluación**.

**Principales vías de comunicación:**

#### 1.1. Página web oficial ([signatalk.com](http://signatalk.com))

Será el centro de información del proyecto.

Incluye:

- Explicación del producto
- Vídeos demostrativos
- Reseñas de usuarios
- Blog de accesibilidad
- Formulario de contacto

**Fases:** percepción, evaluación, post-venta (FAQ y soporte técnico).

#### 1.2. Redes sociales (Instagram, TikTok, YouTube y Facebook)

Ideales para mostrar demos del producto y testimonios reales de la comunidad sorda.

**Fases:** percepción, evaluación.

#### 1.3. Campañas de concienciación y marketing inclusivo

En colaboración con:

- Asociaciones de personas sordas
- Centros educativos de integración
- ONG de accesibilidad

**Fases:** percepción, evaluación.

#### 1.4. Email marketing y boletines informativos

Para enviar actualizaciones, nuevos lanzamientos y tutoriales.

**Fases:** evaluación, post-venta.

#### 1.5. Eventos y ferias de tecnología asistiva

Presentaciones en vivo para mostrar el funcionamiento de la IA y el wearable.

**Fases:** percepción, evaluación.

### **1.6. Servicio de atención al cliente en la app y web**

Chat de soporte accesible en texto o videollamada con intérprete.

**Fases:** post-venta.

## **2. CANALES DE VENTA**

La vía por donde los clientes realizarán la compra.

### **2.1. Tienda online propia (e-commerce SignaTalk)**

Método principal de venta del producto SignaBand + suscripción opcional a la app.

**Fase:** compra.

### **2.2. Marketplaces especializados en tecnología asistiva**

Ejemplos: tiendas de ayudas técnicas o plataformas de productos de accesibilidad.

**Fase:** compra.

### **2.3. Acuerdos con centros educativos y empresas**

Venta en lote para instituciones que quieran incluir SignaTalk como herramienta de accesibilidad.

**Fase:** compra.

## **3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Son los medios que permitirán que el producto llegue físicamente o digitalmente al cliente final.

### **3.1. Distribución física de SignaBand**

- Envío a domicilio mediante empresas de transporte (Correos, MRW, DHL, etc.).
  - Empaque seguro y seguimiento del envío desde la web.
- Fases:** entrega.

### **3.2. Distribución digital de la app SignaTalk**

- Descarga en **App Store** y **Google Play**.
  - Activación mediante código vinculado a la pulsera.
- Fase:** entrega.

### **3.3. Post-venta y actualizaciones**

- Actualizaciones de firmware para la pulsera.
  - Actualizaciones de IA en la app.
  - Servicio técnico online para devoluciones o mantenimiento.
- Fase:** post-venta.