



SIGNATALK

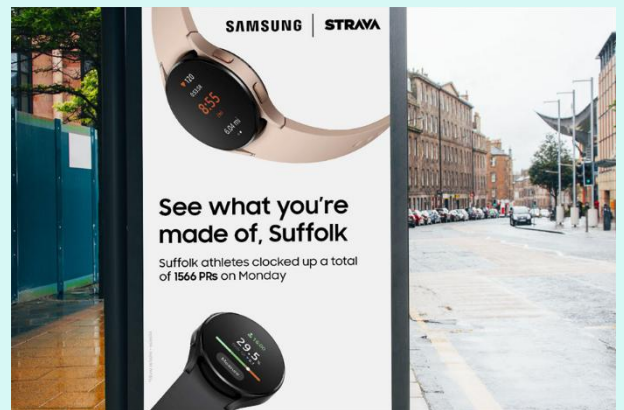
1. PROPOSICIÓN DE VALOR

Canales de distribución y comunicaciones

Para que SignaTalk y SignaBand lleguen de manera eficaz a nuestros clientes, utilizamos una combinación estratégica de canales de comunicación, canales de distribución y canales de venta, cubriendo las cinco fases: percepción, evaluación, compra, entrega y postventa.

Canales de Comunicación

Son los medios que utilizamos para dar a conocer el producto, explicar su valor y generar confianza.



Principales vías de comunicación

- Página web oficial de SignaTalk
- Redes sociales (Instagram, TikTok, YouTube, X)
Uso de vídeos cortos y demostraciones con usuarios reales, influencers de la comunidad sorda y creadores de contenido especializados en accesibilidad.
- Colaboraciones con asociaciones y centros de personas sordas
Permiten llegar de forma directa al segmento objetivo con credibilidad.
 - Ferias tecnológicas, eventos de accesibilidad y congresos educativos
Presentaciones en vivo, talleres y demostraciones prácticas del producto.
- Material físico en puntos clave
Folletos visuales, códigos QR y cartelería en:
 - Clínicas audiológicas
 - Centros de lengua de signos
 - Escuelas y universidades
 - Tiendas tecnológicas

Canales de Venta

- Principales vías de compra:
Tienda online propia
Opción prioritaria, donde se ofrece la mayor cantidad de información y soporte.

- Plataformas de comercio electrónico:
Amazon
eBay
Estas plataformas aumentan el alcance y permiten ventas rápidas y seguras.
- Tiendas físicas de tecnología:
MediaMarkt
El Corte Inglés
Ideales para clientes que quieren ver el producto o resolver dudas en persona.
Centros de salud auditiva y academias de lengua de signos
Permiten compras guiadas por profesionales que ya trabajan con el público objetivo.

Canales de Distribución

Métodos principales:

- Envío desde nuestro almacén central o centros logísticos asociados
Entrega mediante empresas de transporte como SEUR, MRW o Correos Express.
- Distribución a tiendas tecnológicas
Acuerdos de suministro regular para mantener stock.
- Distribución a clínicas y centros educativos
Ventas al por mayor o acuerdos institucionales.