

Canales de distribución y comunicaciones:

Para que el producto de DAPTIA llegue a sus clientes, utilizaremos distintos canales de comunicación, distribución y venta que acompañan al cliente a lo largo de las cinco fases del canal. En la fase de percepción, daremos a conocer nuestra propuesta de valor principalmente a través de Internet, mediante una página web oficial y redes sociales, donde mostraremos prendas adaptadas, personalizadas y sostenibles, explicando su utilidad y la tecnología incorporada para la salud. Este trabajo será llevado por Lucía que es la que se encarga de promocionarlo.

En la fase de evaluación, los clientes podrán informarse con detalle en la web mediante descripciones, imágenes, vídeos, opiniones y un servicio de atención online que resolverá dudas sobre adaptaciones y personalización.

La compra se realizará a través de una tienda online integrada en la página web, que permitirá configurar cada prenda según las necesidades físicas y el estilo de cada persona.

En la fase de entrega, la distribución de las prendas se llevará a cabo mediante empresas de transporte, enviando los productos directamente al domicilio del cliente de forma segura y cómoda.

Por último, en la post-venta, ofreceremos seguimiento del pedido, atención al cliente online, ajustes posteriores de las prendas si fuese necesario y soporte relacionado con la tecnología sanitaria incorporada, garantizando así la satisfacción del cliente y una relación continua con nuestros distintos segmentos de mercado.