



5- Canales de distribución y comunicaciones

Canales de distribución

Distribuidores:

Se alcanzarán acuerdos con distribuidores de material escolar o tecnológico, es decir, empresas que ya comercializan productos educativos o de oficina, con el objetivo de incluir BRICK BLOCK en su catálogo.

Transporte:

Vamos a contratar una empresa de mensajería para la distribución de nuestro producto a personas particulares, centros educativos y empresas.

Canales de comunicación y venta

Venta directa a empresas o fábricas:

Se establecerá contacto directo con los departamentos de Recursos Humanos o de Prevención de Riesgos Laborales para ofrecer el producto.

Venta directa a colegios, institutos y universidades:

Se realizarán visitas presenciales a centros educativos para llevar a cabo demostraciones del producto y cerrar acuerdos directamente con los responsables de TIC o con el equipo directivo. También se lo presentaremos al departamento educativo.

Charlas y demostraciones presenciales:

Se organizan charlas y demostraciones en colegios, ferias educativas y centros de trabajo, haremos charlas con el fin de poder mostrar nuestro producto y darnos a conocer, para así atraer a nuevos clientes.

Canal online – página web oficial:

Se ofrecerá la venta directa a través de la página web oficial de BRICK BLOCK, incorporando opciones de compra, demostraciones virtuales y soporte técnico.

Plataformas de venta digital:

El producto se publicará en marketplaces como en tik tok ya que muchos jóvenes y personas le llamaremos la atención, PcComponentes u otras plataformas especializadas en tecnología educativa.