

CANALES



Comunicación con diferentes segmentos de clientes

La empresa adapta su comunicación a los distintos segmentos de clientes mediante el uso estratégico de redes sociales. Cada plataforma permite transmitir mensajes específicos según el perfil del público objetivo, facilitando una comunicación más directa, personalizada y eficaz. Este enfoque contribuye a mejorar el posicionamiento de la marca, aumentar la visibilidad del producto y fortalecer la relación con los clientes.

Vías de distribución

La distribución del producto se realiza a través de varios canales complementarios. La participación en ferias y eventos tecnológicos permite dar a conocer el producto, establecer contactos comerciales y reforzar la imagen innovadora de la empresa. Asimismo, las tiendas físicas especializadas ofrecen una experiencia directa al cliente, permitiéndole conocer y probar el producto antes de la compra. Por otro lado, la venta online amplía el alcance del mercado, facilita el acceso al producto y reduce costes de intermediación, convirtiéndose en un canal clave dentro de la estrategia de distribución.

Canal de contacto

Para la atención al cliente y la comunicación directa, la empresa dispone de un canal de contacto por correo electrónico (fitsoundauriculares@gmail.com), que permite gestionar consultas, soporte técnico y solicitudes de información de manera profesional y eficiente, reforzando la confianza y satisfacción del cliente.