

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

¿Cómo llega nuestro producto al cliente?

Nuestro proyecto utiliza una combinación de canales digitales y físicos para comunicar, vender y distribuir el vestidor inteligente, asegurando una experiencia completa y eficiente para el cliente.

Canales de comunicación

- Página web corporativa: principal canal informativo del proyecto.
- Redes sociales: Instagram, TikTok y X para mostrar el funcionamiento del producto y su valor sostenible.
- Campañas digitales y colaboraciones con creadores de contenido tecnológicos y de moda.
- Atención al cliente online mediante chat y correo electrónico.

Canales de venta

- Tienda online propia, donde el cliente puede configurar y adquirir el vestidor inteligente.
- Venta directa bajo pedido para hogares y espacios inteligentes.
- Suscripciones digitales contratadas a través de la plataforma online.

Canales de distribución

- Empresas de transporte especializadas para la entrega del vestidor en el domicilio del cliente.
- Servicio propio o asociado para la instalación y puesta en marcha del producto.
- Logística inversa para el servicio de reciclaje y recogida de prendas.

Fases del canal

Percepción: Publicidad digital y redes sociales.

Evaluación: Web informativa, demostraciones y opiniones de usuarios.

Compra: Tienda online y contratación digital.

Entrega: Transporte e instalación en el domicilio.

Post-venta: Soporte técnico, actualizaciones y atención al cliente.