

## **CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES.**

Para asegurar que AquaSmart llegue de manera efectiva a los **clientes**, se pondrán en marcha unos procesos de publicidad, tanto de manera virtual como física, para promover la visibilidad y dar a conocer el negocio.

La idea es que los beneficiarios tengan la accesibilidad de adquirir el artículo de manera fácil y rápida. Los **canales de comunicación**, tendrán la oportunidad de obtenerlo a través de la web y en diferentes establecimientos, los cuales dispondrán de otra alternativa, como los folletos informativos para aquellas personas que no utilizan Internet.

Tras realizar diversos cuestionarios a distintos gimnasios, la conclusión es que verdaderamente hay necesidad de controlar la hidratación de los deportistas, sabiendo que ellos no le prestan mayor atención al acto de beber agua, y que se concienciaran de la importancia de mantenerse hidratados.

Se realizará una colaboración con el gimnasio Synergym, es el lugar perfecto, debido a que las personas que acuden a él tienen como objetivo cuidarse y mejorar su rendimiento entre otras cosas, no solo está dirigido a las personas que realizan deporte, sino también a los entrenadores que recomendarán el uso de este y los beneficios que acarrea.

En cuanto a la **percepción**, será con colores visuales para captar la atención del lector, tendrá un apartado de traducción de Braille, es decir para personas con discapacidad visual.

La siguiente fase, se define como la **evaluación**, el consumidor pasa a investigar los rasgos, características y su valor real, con intención de compararla y saber que es lo que le hace único de las demás competencias.

Otra parte, se ejecutara mediante los **canales de venta**, la **compra** se basa en la adquisición del producto por parte del consumidor, cuando el producto es de su interés y resuelve los problemas y necesidades de hidratación del usuario. Para que sea más cómoda, se dispondrá de varias opciones de pago seguras para garantizar tranquilidad del público.

Sobre la **entrega**, que corresponde a los **canales de distribución**, ofrece una experiencia accesible y cómoda para todo tipo de usuarios. Será de entrega rápida y el cliente tendrá el acceso a elegir qué día exacto quiera recibir el producto.

Finalmente, la **post-venta** se encarga de que el comprador esté satisfecho con la obtención y siga usando la botella. Se ofrecen actualizaciones constantes para no

tener problemas y ademas, se envían consejos personalizados a los clientes para asegurar el bienestar continuo.