

Los canales son las vías por las que una empresa puede comunicarse con sus clientes y les hace llegar su propuesta de valor. Gracias a ellos nuestros clientes podrán conocer nuestro producto y decidir si quieren comprarlo o no.

En nuestro proyecto, que es un anillo inteligente, los canales son muy importantes para asegurarse de que el anillo llegue de forma rápida y segura hasta el cliente y que su experiencia con él sea positiva.

Dentro de los canales encontramos canales de comunicación, canales de venta y canales de distribución que cubren las diferentes fases en las que estamos en contacto con nuestros clientes.

## **1. Canales de comunicación**

Los canales de comunicación son los que a través de los cuales daremos a conocer nuestro producto y mantendremos el contacto con el usuario.

Nuestro principal canal de comunicación será internet, concretamente una página web. En esta web daremos información sobre el anillo inteligente que vendemos, sus funciones, sus ventajas, su precio y su modo de uso.

También usaremos las redes sociales, como Instagram, Tiktok y Twitter, porque son canales muy buenos para acercarnos a los jóvenes que están familiarizados con la tecnología. A través de las redes sociales publicaremos anuncios, videos y promociones para captar la atención de nuestros clientes.

Otro canal de comunicación importante será la aplicación móvil conectada al anillo, que permitirá su funcionamiento y servirá para enviar notificaciones y actualizaciones a los usuarios.

## **2. Canales de venta**

Los canales de venta son los que a través de ellos el cliente puede conseguir el producto.

Nuestro principal canal de venta será una tienda online dentro de nuestra página web oficial. A través de ella los clientes podrán comprar el anillo de forma rápida y segura, eligiendo el modelo que más les guste y haciendo el pago de manera digital.

Cuando el proyecto avance más, también podremos empezar a vender en tiendas físicas de tecnología, por acuerdos con los comerciantes. Así los clientes podrán ver ir probar nuestro producto antes de comprarlo.

### **3. Canales de distribución**

Los canales de distribución son los que se encargan de que el producto llegue hasta el cliente una vez que se haya realizado la compra.

En nuestro proyecto, la distribución del anillo la realizaremos mediante empresas de transporte, que se encargarán del envío del producto desde el almacén hasta la casa del cliente o puntos de recogida. Gracias a este sistema podremos realizar entregas rápidas y seguras.

Dentro de este canal también está el embalaje, porque deberemos proteger el anillo durante el transporte para que no se dañe, ya que es bastante frágil y se puede romper fácilmente.

Por último, tenemos el servicio de posventa, que ofrecerá atención al cliente en caso de devoluciones, reparaciones o que haya problemas técnicos. Este servicio lo gestionaremos desde la página web, para tener una comunicación directa con los usuarios.