

CANALES

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para que nuestro producto llegue lo mejor posible a nuestros clientes, tendremos en cuenta diferentes canales que nos permitirán conocer y acompañar al cliente en todas las fases del proceso de la compra del producto.

Los **canales de comunicación** serán imprescindibles para dar a conocer el producto, generar confianza y explicar de forma clara los beneficios y modo de uso.

En nuestro caso tendremos 3 principales vías de comunicación.

Contaremos con una página web oficial, que será el principal canal informativo. Dentro de la página web los usuarios podrán conocer el producto, sus ventajas, el modo de uso, recomendaciones de higiene bucodental y preguntas frecuentes. Además, publicaremos información, videos demostrativos y consejos de higiene de prótesis mediante las redes sociales, como Facebook e Instagram.

Pensando en personas mayores que no utilizan internet habitualmente, también proporcionaremos material informativo impreso, como folletos y carteles, donde podrán encontrar información sobre el producto.

Para aportar credibilidad y confianza al producto será clave la colaboración con clínicas dentales, protésicos y residencias de mayores.

Los **canales de venta** permitirán que el cliente pueda adquirir el producto de forma sencilla y accesible.

Tendremos una tienda online propia, la cual estará integrada en la página web. Aquí podrán realizar la compra del producto de forma rápida y segura. Teniendo en cuenta a personas que no utilizan internet o que prefieren la compra presencial, también se podrá conseguir el producto mediante la venta en farmacias, clínicas dentales y ortopedias.

En caso de ventas en mayor volumen podremos realizar acuerdos con residencias y centros sociosanitarios.

Una vez realizada la compra, el producto llegará al cliente a través de los **canales de distribución**. Habrán envíos a domicilio mediante empresas de transporte, lo que garantizara una entrega cómoda, o si no, distribución directa a puntos físicos donde el producto estará disponible para su adquisición inmediata.

Nuestro proyecto tiene en cuenta las cinco fases del canal:

1. **Percepción:** el cliente conoce el producto a través de la web, redes sociales, recomendaciones profesionales y material informativo.
2. **Evaluación:** el cliente consulta información, opiniones, vídeos explicativos y valora si el producto se adapta a sus necesidades.
3. **Compra:** se realiza a través de la tienda online o en puntos de venta físicos.
4. **Entrega:** el producto se recibe en el domicilio del cliente o se adquiere directamente en el establecimiento.
5. **Postventa:** atención al cliente a través de la web y redes sociales, resolución de dudas, recomendaciones de uso y seguimiento de la satisfacción del usuario.

Algunos de los textos han sido apoyados con la herramienta IA ChatGPT, con el fin de ayudar a la redacción gramaticalmente correcta en algunos de los textos.