

Canales de distribución:

El producto llegará a los clientes mediante una estrategia de canales bien estructurada, que asegura visibilidad, accesibilidad y soporte durante todo el proceso de compra:

- **Descubrimiento del producto:**
 - **Página web oficial:** con información detallada de cada modelo, comparaciones de funciones, testimonios de clientes y opciones de personalización.
 - **Redes sociales:** campañas en Instagram, Facebook y LinkedIn dirigidas a hogares y empresas.
 - **Ferias y eventos de seguridad:** participación en exposiciones de tecnología y seguridad para mostrar las funcionalidades en vivo.
 - **Recomendaciones y referencias profesionales:** colaboración con empresas de seguridad y consultores para promocionar el producto.
- **Compra:**
 - Tiendas físicas de seguridad o ferreterías especializadas, donde el cliente puede ver y probar los modelos.
 - Compra online desde la página web oficial, con opciones de pago seguro, configuración de la caja y selección de servicios adicionales (instalación, mantenimiento).
- **Entrega y logística:**
 - Transporte especializado para asegurar que las cajas lleguen sin daños y de forma segura.
 - Seguimiento en tiempo real del envío para clientes empresariales y particulares.
- **Instalación y postventa:**
 - Servicio opcional de instalación profesional, recomendado para empresas y clientes que requieran configuración avanzada.
 - Soporte remoto para resolver dudas sobre el funcionamiento de los sistemas biométricos o software.

Estos canales permiten llegar a diferentes segmentos de clientes, ofreciendo comodidad, confianza y seguridad desde el primer contacto hasta el uso diario.