



8. CANALES DE DISTRIBUCIÓN – IAKIA

Los canales de distribución de IAKIA combinan venta directa, colaboraciones con integradores de seguridad y alianzas estratégicas. El objetivo es llegar a empresas o particulares que necesitan seguridad inteligente sin depender de un equipo comercial grande.

1. Venta Directa (Canal Principal en Fase Inicial)

En la fase inicial del proyecto, la venta directa es el canal más importante. Incluye:

- Contacto directo con empresas del País Vasco
- Reuniones presenciales para entender necesidades
- Demostraciones del sistema en entornos reales
- Instalaciones piloto
- Presentación de propuestas personalizadas

Este canal permite obtener feedback rápido y validar el producto en sectores clave como industria, logística y ganadería.

2. Integradores de Sistemas de Seguridad (Canal de Escalado)

Los integradores son un canal clave para escalar sin aumentar el equipo interno.

Incluye:

- Empresas instaladoras de cámaras y sistemas de seguridad
- Empresas que ya trabajan con Hikvision, Dahua, Axis, etc.
- Integradores que gestionan accesos, barreras y control de edificios

Ventajas:

- Acceso a su cartera de clientes
- Instalación profesional sin ampliar nuestro equipo
- Mayor credibilidad ante empresas grandes



- Posibilidad de acuerdos de distribución o comisiones

Este canal será fundamental en la Fase 2 y Fase 3 del crecimiento.

3. Partners Tecnológicos (Fabricantes de Cámaras y UWB)

IAKIA puede distribuirse a través de:

- Fabricantes de cámaras IP
- Distribuidores de tecnología UWB
- Empresas de automatización industrial

Estos partners pueden recomendar IAKIA como software complementario a sus productos.

Ejemplos de canales indirectos:

- “Compatible con Hikvision/Dahua/Axis”
- Packs de cámaras + software IAKIA
- Packs de UWB + software IAKIA

Esto abre puertas a clientes que ya están comprando hardware.

4. Asociaciones Sectoriales y Clústeres Empresariales

IAKIA puede llegar a clientes a través de:

- Clústeres industriales
- Cámaras de comercio
- Asociaciones ganaderas
- Cooperativas agrícolas
- Clústeres logísticos

Ventajas:

- Acceso directo a empresas del sector
- Participación en ferias y eventos
- Validación y credibilidad



- Difusión entre miembros de la asociación

Este canal es especialmente útil para el sector agropecuario y la industria.

5. Programas de Emprendimiento y Aceleradoras

A través de:

- BEAZ (SPRI)
- Bizkaia Xede
- Aceleradoras tecnológicas vascas

Estos programas permiten:

- Presentar el proyecto a empresas
- Conseguir pilotos subvencionados
- Obtener visibilidad en el ecosistema emprendedor

6. Página Web y Contacto Digital (Canal Secundario)

Aunque el proyecto se basa, en su mayoría, en venta B2B directa, la web sirve como:

- Punto de información
- Solicitud de demos
- Contacto comercial
- Presentación de casos de uso

No es el canal principal, pero refuerza la credibilidad.

7. Demostraciones y Pilotos en Empresas

Uno de los canales más efectivos es instalar un piloto en:



- Una fábrica
- Un almacén
- Una explotación ganadera
- Exposiciones demostrativas

Los pilotos permiten:

- Mostrar el valor real del sistema
- Ajustar el producto a necesidades específicas
- Facilitar la conversión a cliente de pago

Resumen de Canales de Distribución

Canal	Rol
Venta directa	Canal principal en fase inicial
Integradores de seguridad	Escalado y acceso a grandes clientes
Partners tecnológicos	Distribución indirecta y credibilidad
Asociaciones sectoriales	Acceso a nichos específicos
Aceleradoras	Visibilidad y pilotos
Página web	Contacto y soporte comercial
Pilotos	Conversión de clientes