

## **5.CANALES**

En este apartado hablamos sobre cómo nos comunicaremos, distribuiremos y la venta del chaleco corrector postural a distintos segmentos de clientes profesionales, asegurándonos que la propuesta de valor llegue de forma eficaz en todas las fases de la relación con el cliente.

Tenemos 3 tipos de canales:

### **CANALES DE COMUNICACIÓN:**

Este nos permite dar a conocer el producto, educar sobre la importancia de una buena postura y generar confianza en los profesionales. Para ello utilizaremos estas herramientas:

- Página web corporativa.
- Redes sociales profesionales.
- Contenido educativo sobre salud postural (blogs, videos, email marketing).
- Colaboraciones con fisioterapeutas, ergonomistas y especialistas en salud laboral.
- Publicidad digital dirigida a profesionales y empresas.

### **CANALES DE VENTA:**

Son los medios a través de los cuales el cliente puede adquirir nuestro producto.

- Venta directa a través de la tienda online propia.
- Fuerzas de ventas propia dirigida a empresas y organizaciones.
- Venta en farmacias, ortopedias y tiendas especializadas.
- Marketplaces de productos de salud y bienestar.

### **CANALES DE DISTRIBUCIÓN:**

Mediante este canal hacemos posible la entrega física del producto al cliente final.

- Envío directo desde el almacén al domicilio.
- Distribución a empresas para dotación de equipos ergonómicos.
- Distribuidores mayoristas que suministran farmacias y ortopedias.

A parte de estos 3 tipos de canales, clasificaremos nuestros canales en 4 grupos:

### **CANALES DIRECTOS:**

Con este canal mantenemos un contacto directo con el cliente, sin intermediarios.

- Web y tienda online.
- Equipo comercial.
- Atención al cliente (online y personalizada).

### **CANALES INDIRECTOS:**

Aquí incluimos intermediarios que facilitan la comercialización y distribución del producto.

- Farmacias y ortopedias.
- Tiendas especializadas en salud laboral.
- Distribuidores y mayoristas.

### **CANALES PROPIOS**

Lo gestionamos directamente desde la empresa y nos permite un mayor control sobre la relación con el cliente y la experiencia de compra.

- Página web
- Plataforma de comercio electrónico.

### **CANALES ASOCIADOS**

Corresponden a entidades externas que comercializan o recomiendan el chaleco corrector postural. En nuestro caso será en:

- Centros médicos y clínicas.
- Especialistas en salud postural (fisioterapeutas, ergonomistas)