

Canales de distribución y comunicación

1. En qué consiste

1. Vías de comunicación:

Los clientes se enteran del producto por las redes sociales, los anuncios en internet, la página web y porque gimnasios o nutricionistas lo recomiendan.

2. Vías de distribución:

Pueden ver información en la web, vídeos explicativos, opiniones de otras personas y ejemplos de cómo la báscula y la app ayudan a mejorar la salud.

3. ¿Dónde y cómo compran los clientes el producto?

Los clientes compran la báscula por internet, desde la página web, y la app se descarga en el móvil.

4. ¿Cómo llega el producto al cliente?

La báscula llegará a la casa del cliente por un envío a domicilio y la app se instala directamente en el móvil.

5. ¿Cómo mantienen satisfechos a los clientes después de la compra?

Porque la app da consejos, hace seguimiento de la salud, tiene ayuda para dudas y se actualiza para mejorar.

- Redes sociales en donde se podría mostrar la báscula para que las personas la comprendan (Instagram, TikTok, YouTube).
- Página web en donde las personas puedan ver la información detallada del producto y puedan comprarlo (Amazon y Tiendas de tecnología online como, PcComponentes o MediaMarkt online)
- Gimnasios y nutricionistas → ellos pueden recomendar la báscula a sus clientes.

2. Guía para desarrollarlo

1. Vías de comunicación:

Podemos contarle a las personas sobre nuestra báscula usando internet y redes sociales como Instagram o TikTok, porque muchos jóvenes las usan para ver cosas de salud y deporte. También podemos mandar correos con información y consejos, y poner carteles y folletos en gimnasios, colegios y centros deportivos.

2. Vías de distribución:

Los clientes pueden comprar la báscula en tiendas de deporte o tecnología, donde la pueden probar. También pueden pedirla por internet y recibirla en casa. Aparte de eso la app se puede descargar directamente en el móvil desde Google Play o App Store.

3. Flujo completo del canal:

Cinco fases: percepción, evaluación, compra, entrega y postventa.

- Percepción: Mira un anuncio en internet, redes sociales o en un cartel del gimnasio.
- Evaluación: Mirá las fotos y videos de la báscula y la app, lee lo que mide y las opiniones de otros usuarios.
- Compra: Decide comprarla en la tienda o por internet.
- Entrega: Recibe la báscula en tu casa o la compras directamente en la tienda. La app se descarga en tu móvil.
- Postventa: Si tiene dudas o problemas, puede llamar al soporte, recibir consejos desde la app o actualizarla con nuevas funciones.

4. Alinear los canales con el cliente:

Elegimos estas formas porque los jóvenes y deportistas usan redes sociales y apps, la venta online con envío a casa es fácil para todos, y en gimnasios o tiendas para que las personas puedan ver la báscula en persona.

5. Justificación de las elecciones:

Nuestros clientes podrán ver nuestra báscula y app, la podrán comprar donde les sea más fácil y van a poder usarla y recibir ayuda después de comprarla.