

3. Canales de Distribución

Vías de captación: Conectando con la comunidad del motor.

- **Presencia en Redes Sociales Visuales:** Uso intensivo de Instagram y TikTok para exhibir casos de éxito, transformaciones reales y contenido educativo que atraiga a la audiencia joven y entusiasta.
- **Alianzas Estratégicas en Punto de Venta:** Colaboración directa con talleres mecánicos físicos y tiendas de accesorios especializados que actúan como prescriptores de nuestro servicio.
- **Ecosistema Digital Optimizado:** Página web corporativa diseñada para la conversión, con formularios detallados y un simulador de presupuesto para facilitar la captación de leads cualificados.
- **Networking en Eventos del Motor:** Participación activa en ferias de tuning, concentraciones deportivas y eventos locales para construir marca y generar confianza dentro de la comunidad.