

PUNTO 5 – CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canales de comunicación y atención al cliente

Utilizaremos varios canales para informar a nuestros clientes sobre novedades y actualizaciones del proyecto. Las redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok) nos permitirán promocionar productos, compartir noticias y crear comunidad. A través del correo electrónico enviaremos información directa sobre nuevos lanzamientos, ofertas y avisos importantes. Además, contaremos con una página web, donde los usuarios podrán consultar información detallada, recursos educativos y las últimas actualizaciones del proyecto.

Canales de distribución y de venta

Podemos hacer llegar el producto a los clientes mediante una combinación de venta online y distribución física, maximizando el alcance y la accesibilidad. Por un lado, ofreceremos el cepillo LEDent a través de nuestra tienda online, permitiendo un acceso rápido, cómodo y directo al consumidor. Por otro lado, estableceremos acuerdos de distribución física con clínicas dentales, farmacias, supermercados y tiendas especializadas en salud, donde los clientes puedan ver el producto y adquirirlo de inmediato. Esta estrategia híbrida nos permitirá cubrir tanto al público digital como a quienes prefieren una compra presencial con demostración o recomendación profesional.



Recogida de feedback y evaluación del cliente

Tras cada compra enviaremos encuestas breves por correo electrónico y ofreceremos cuestionarios dentro de la web para conocer la experiencia de uso. En redes sociales habilitaremos espacios para comentarios y mensajes directos, y mediante el servicio de atención al cliente registraremos las dudas y sugerencias más frecuentes. Además, realizaremos pruebas piloto con clínicas dentales y usuarios voluntarios para obtener evaluaciones más detalladas sobre el rendimiento del producto. Este sistema combinado nos permitirá identificar mejoras, resolver problemas y adaptar el proyecto a las necesidades reales del público.

Promoción y publicidad

Utilizaremos publicidad en redes sociales, mediante anuncios pagados en plataformas como Instagram, Facebook y Google Ads, lo que nos permitirá aumentar la visibilidad y atraer a nuevos usuarios. También realizaremos colaboraciones con empresas relacionadas con el ámbito educativo, infantil o de salud bucodental, aprovechando su alcance para reforzar la credibilidad del proyecto. Además, participaremos en eventos vinculados con la educación, la salud oral y actividades infantiles, lo que nos permitirá interactuar directamente con las familias, centros educativos y profesionales, generando confianza y promoviendo el uso de nuestro producto.