

## **5. Canales de distribución y comunicación**

- **Comunicación:**

- Página web y aplicación móvil.
- Marketing digital (redes sociales, webinars, campañas de concienciación sobre herencia digital).
- Colaboraciones con bancos y aseguradoras.

- **Venta:**

- Plataforma online con planes de suscripción.
- Integración directa en productos financieros (ej. seguros de vida con módulo de herencia digital).

- **Distribución:**

- Entrega digital de servicios (bóvedas cifradas, contratos inteligentes).

- **Fases de contacto:**

- Percepción: campañas educativas sobre la importancia de la herencia digital.
- Evaluación: demos gratuitas y pruebas de seguridad.
- Compra: suscripción online.
- Entrega: acceso inmediato a la bóveda digital.
- Postventa: soporte técnico y legal.