

# CANALES



## REDES SOCIALES

Ofrecemos una relación cercana y de confianza con los clientes para que estos tengan una vida saludable y equilibrada.

## CANAL FÍSICO

Con nuestros canales ofrecemos un contacto directo para resolver dudas con los ingredientes, intolerancias alimentarias o planes de alimentación y ejercicio.



## PÁGINA WEB

La web de EQUORA permite comprar productos, conocer servicios y acceder a planes personalizados de alimentación y bienestar. Además, ofrece atención al cliente continua para resolver dudas sobre ingredientes, nutrición y entrenamientos, fortaleciendo la confianza y cercanía con el usuario.

## MODELOS DE NEGOCIO

EQUORA emplea un modelo mixto combinando canales directos con canales indirectos. Esta estructura garantiza una distribución eficiente y una experiencia de cliente completa.



## CANALES DIGITALES

Los canales digitales, como la web, redes sociales y aplicación, facilitan la comunicación, la compra y la atención personalizada. A través de ellos, EQUORA promueve hábitos saludables y mantiene una relación cercana con su comunidad.



Instagram



**¡MEJORA TU SALUD Y BIENESTAR EQUORA!**  
Rutinas personalizadas, comidas saludables y actividades al aire libre.

Lo que EQUORA te ofrece:

- Plan de ejercicio diseñado por IA ¡Ajustados a ti!
- Comida saludable a domicilio adaptada a tus objetivos.
- Conecta con personas afines a través de nuestra red social.
- Rutas y actividades al aire libre en tu ciudad.

**¡EMPIEZA HOY MISMO CON NUESTRO PLAN GRATUITO!**  
**¡ÚNETE A EQUORA Y TRANSFORMA TU ESTILO DE VIDA!**



#Salud #Bienestar #EQUORA #EjercicioEnCasa #ComidaSaludable  
#RutasNaturales #RedSocialSalud #VidaActiva #EsiloDeVidaSaludable  
#TecnologíaSalud

# **CANALES**

## **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Los canales de distribución son los mecanismos a través de los cuales la empresa comunica, vende y entrega su propuesta de valor al segmento de clientes. Forman parte de la cadena de valor y representan los flujos de información, de productos y de servicio que conecta la producción con el consumo.

En el contexto actual, donde la competencia crece y los consumidores son cada vez más conscientes de su salud y del impacto de sus decisiones de compra, EQUORA reconoce la importancia de contar con canales de distribución eficientes, transparentes y cercanos.

En el sector de la alimentación saludable y el bienestar, es fundamental mantener una comunicación constante con nuestros clientes para atender sus necesidades y ofrecerles un servicio personalizado y confiable.

Por ello, nuestros canales no solo permiten la entrega de productos, sino también un contacto directo para resolver dudas relacionadas con ingredientes, intolerancias alimentarias, valores nutricionales o planes personalizados de alimentación y ejercicio.

A través de nuestra plataforma digital, redes sociales y actividades al aire libre, fomentamos una relación cercana y de confianza con cada cliente, guiándolos en el camino hacia un estilo de vida más saludable y equilibrado.

Dentro de nuestro modelo de negocio utilizamos tanto canales directos como indirectos:

- Canales directos: son aquellos gestionados por EQUORA, como nuestra tienda física, donde nuestros clientes pueden informarse sobre nuestra empresa y las actividades que proponemos. La web oficial donde pueden comprar nuestros productos y conocer nuestros servicios. Y las redes sociales donde publicamos las actividades y rutas que se van a hacer, las novedades de la marca, las promociones especiales y algunas recetas saludables. Además, en todas nuestras plataformas digitales (página web, redes sociales y la aplicación) ofrecemos atención al cliente personalizada, atenta y disponible las 24 horas del día.
- Canales indirectos: estos incluyen a nuestros socios comerciales y proveedores locales, como las granjas ecológicas y las huertas sostenibles de donde obtenemos los ingredientes para los platos saludables. En relación con la

entrega de comida a domicilio la empresa contratada para llevar a cabo este proceso es Uber.

Por eso, el canal que utilizamos es mixto ya que combinamos diariamente los canales directos e indirectos.