

Canales

Los canales de E-Criture hacen referencia a los medios a través de los cuales la empresa da a conocer su producto, llega a su público objetivo, realiza la venta y mantiene la relación con los clientes. Dado el carácter tecnológico e inclusivo del dispositivo, los canales se seleccionan estratégicamente para garantizar accesibilidad, confianza y alcance tanto a usuarios finales como a instituciones.

En primer lugar, uno de los principales canales será la venta directa a instituciones especializadas, como hospitales, centros de rehabilitación, clínicas, unidades de terapia ocupacional y centros educativos inclusivos. Este canal permite una adopción más rápida del producto, ya que estas entidades cuentan con profesionales que recomiendan y validan soluciones tecnológicas para personas con discapacidad. Además, facilita acuerdos a largo plazo, compras en volumen y la integración del dispositivo en programas terapéuticos y educativos.

Un segundo canal clave es la venta directa al consumidor final a través de una plataforma online propia. Mediante una página web accesible, clara y adaptada, E-Criture podrá ofrecer información detallada del dispositivo, demostraciones en vídeo, testimonios de usuarios y opciones de compra o financiación. Este canal es especialmente relevante para familias, cuidadores y usuarios particulares que buscan soluciones personalizadas y desean informarse de manera autónoma antes de tomar una decisión de compra.

Asimismo, la empresa utilizará alianzas estratégicas con fundaciones, asociaciones de discapacidad y organismos públicos, que actuarán como canales de difusión y prescripción del producto. Estas organizaciones tienen contacto directo con el público objetivo y generan un alto nivel de confianza, lo que facilita la visibilidad y la adopción del dispositivo en colectivos específicos.

Otro canal importante será la participación en ferias, congresos y eventos especializados en tecnología asistiva, salud, rehabilitación e innovación social. Estos espacios permiten mostrar el producto de forma práctica, realizar demostraciones en directo y establecer relaciones con profesionales del sector, potenciales socios y distribuidores.

En cuanto a la comunicación y promoción, E-Criture empleará canales digitales como redes sociales, marketing de contenidos, campañas informativas y colaboraciones con profesionales sanitarios y creadores de contenido enfocados en accesibilidad e inclusión. Estos canales permiten educar al mercado, explicar el valor del producto y sensibilizar sobre la importancia de la escritura como herramienta de expresión personal.

Finalmente, los canales de postventa y soporte técnico serán fundamentales para garantizar la satisfacción del cliente. Estos incluirán atención personalizada, asistencia técnica online, actualizaciones de software, formación para profesionales y usuarios, y servicios de mantenimiento. Este enfoque refuerza la confianza en la marca y fomenta relaciones duraderas con los clientes.

En conjunto, los canales de E-Criture combinan venta directa, alianzas institucionales, presencia digital y soporte continuo, asegurando una llegada efectiva al mercado y una experiencia completa para el usuario final.