

Canales

Como canales de venta utilizaremos:

La página Web, que como ya indicamos será nuestro canal principal de contacto y venta al cliente.

Una tienda física con espacio de exposición, que estará localizada en un polígono industrial con área comercial, este espacio físico funcionará como almacén central, donde recibiremos los lotes del fabricante, prepararemos pedidos y gestionaremos el stock. Además, ofreceremos “click & collect” (recogida de pedidos), atención al cliente y gestión de devoluciones/cambios. Esto reduce fricción en la compra online y aumenta la confianza, especialmente en un producto de descanso.

Otros canales de venta complementarios serán:

-La presencia en marketplaces como por ejemplo Amazon como forma de darse a conocer a más público y atraer el contacto hacia nuestra página Web.

-Los acuerdos con tiendas de descanso para que el cliente pueda conocer físicamente el producto y, cuando sea posible, recogida de pedidos;

-Presencia con un stand en ferias de muestras o especializadas (descanso, hogar, bienestar, atención a mayores) para demostrar el producto y captar contactos.

La distribución física del producto será el envío será a domicilio gracias al formato enrollable, que reduce volumen, facilita almacenaje y optimiza costes de transporte, pero también el cliente, como ya indicamos, lo puede recoger en la tienda física.

Para hoteles o grandes pedidos, realizaremos entregas por lotes y logística planificada.

Para la comunicación en redes sociales:

utilizaremos canales visuales como Instagram y Facebook, con contenido sobre descanso, bienestar y uso del producto. Mantendremos un calendario de publicaciones que combine contenido educativo, promociones y contenido generado por usuarios (testimonios y experiencias). Incluiremos formatos como stories, directos y sesiones de preguntas y respuestas para crear comunidad y aumentar la interacción. Para las relaciones con otras empresas utilizaremos LinkedIn.

Web y tienda online (canal principal):

nuestra web será la base del proyecto. Tendrá navegación simple, llamadas a la acción claras, imágenes y vídeos de calidad, y vías de contacto visibles (WhatsApp/chat/redes). En la tienda online cuidaremos: descripciones completas, fotos/vídeos, varios métodos de pago seguros y claros, registro de datos de la persona simples y opciones claras de envío. Daremos un lugar visible a reseñas y testimonios para reforzar la confianza.

En el posicionamiento en la Web:

trabajaremos en el posicionamiento para búsquedas relacionadas con descanso/topper/colchoncillo. Como contamos con un punto físico (almacén central con atención), optimizaremos además la presencia local (perfil de empresa en Google) y la gestión de reseñas.

