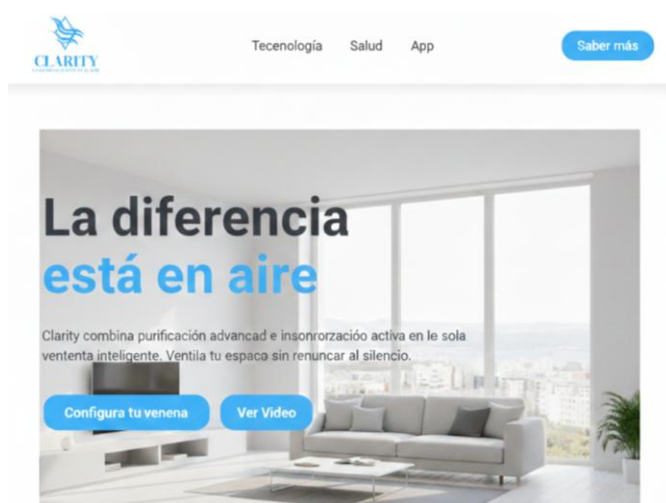


CANALES

CLARITY utiliza una **estrategia de canales variada y complementaria** para llegar de manera efectiva a sus distintos tipos de clientes. La idea es asegurarse de que cualquier persona interesada pueda conocer el producto, probarlo y comprarlo de forma fácil y cómoda, ya sea un particular, una empresa o un profesional del sector de la construcción.

El canal principal de venta es la página **web oficial** de CLARITY (**www.clarity.es**). A través de la web, el usuario puede informarse de forma completa sobre el producto: cómo funciona, sus ventajas, los materiales que se utilizan y todas sus características técnicas. Además, permite al cliente solicitar un presupuesto personalizado según sus necesidades y su tipo de vivienda. Este canal es muy importante porque facilita un **contacto directo con el cliente**, lo que permite responder dudas rápidamente, dar información detallada y recoger datos sobre lo que más interesa a los usuarios. Esta información posteriormente se utilizará para mejorar el producto y la experiencia de compra.



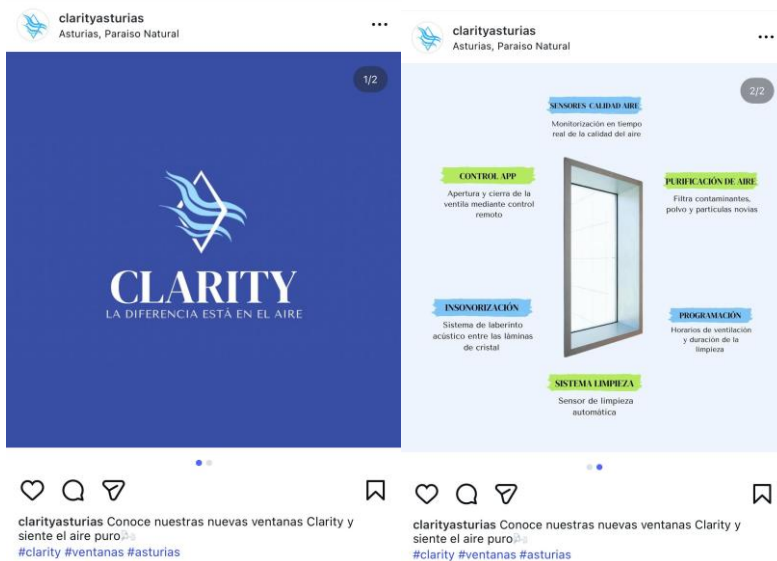
Paralelamente, CLARITY se apoya en **tiendas especializadas** en domótica, reformas y equipamiento del hogar. Estas tiendas funcionan como puntos físicos de información y demostración. En ellas, el cliente puede **ver el producto en persona**, tocar los materiales, comprobar cómo funciona el laberinto acústico y entender mejor cómo la purificación del aire puede mejorar la calidad de vida en casa. Estos espacios son especialmente útiles para personas que quieren asegurarse de que la tecnología funciona antes de comprarla, ya que CLARITY es un producto innovador que combina aire limpio, control remoto y aislamiento acústico.

Otro canal fundamental son las **constructoras y agencias inmobiliarias**, que permiten integrar CLARITY en proyectos de obra nueva o rehabilitación de edificios. Al vender varias unidades a la vez para un mismo proyecto, se generan economías de escala que también benefician al cliente final. En este contexto, los arquitectos e interioristas juegan un papel muy importante como prescriptores. Recomendarán CLARITY cuando diseñen viviendas o espacios, guiando al cliente sobre las ventajas técnicas, estéticas y de sostenibilidad del producto. Su recomendación ayuda a que la ventana llegue a un público que valora la calidad, el confort y la innovación.

Además de los canales físicos, CLARITY utiliza **canales digitales** para conectar con un público amplio y moderno. Las redes sociales, como nuestro Instagram **@clarityasturias** permiten dar a conocer el producto, mostrar cómo funciona y publicar contenido educativo sobre la importancia del aire limpio y el confort acústico. El marketing de contenidos y las newsletters informan periódicamente a los usuarios sobre novedades, promociones y consejos de uso.



También se usan **campañas publicitarias online** para llegar a personas que buscan soluciones de domótica y smart homes. Todo esto ayuda a reforzar la visibilidad de la marca, crear comunidad y atraer a clientes interesados en tecnología y bienestar en el hogar.



Por último, CLARITY participa en **ferias y eventos** relacionados con la construcción sostenible y las casas inteligentes. Estos espacios permiten mostrar el producto directamente a arquitectos, promotoras, empresas del sector y al público general. En estos eventos, los asistentes pueden probar la ventana, comprobar su funcionamiento y conocer los beneficios de primera mano, al igual que en las tiendas especializadas. Esto no solo ayuda a generar ventas, sino que también posiciona a CLARITY como una marca innovadora y confiable, alineada con las tendencias de eficiencia **energética, bienestar y domótica**.



En resumen, CLARITY combina **canales digitales, físicos y profesionales** para asegurarse de que el producto llegue a los clientes correctos. Cada canal tiene un papel distinto: la web facilita información y compra directa, las tiendas permiten probar el producto, los arquitectos y promotoras lo recomiendan en proyectos, y las redes sociales y ferias ayudan a dar visibilidad y educar al público. Esta estrategia multicanal asegura que cualquier persona interesada pueda conocer, entender y decidirse a comprar CLARITY de manera sencilla y confiable. Además, en los canales profesionales y digitales se puede encontrar información sobre nuestro equipo:

