

Canexion ofrece un modelo de suscripción mensual o anual, opcional pero altamente recomendado, que incluye:

- Geolocalización en tiempo real accesible desde una aplicación móvil.
- Avisos automáticos a familiares o cuidadores en caso de desorientación, salida de una zona segura o detección de obstáculos peligrosos.
- Historial de recorridos para un mejor control y prevención de riesgos.
- Actualizaciones del sistema y mejoras de software.

Este modelo permite a Canexion generar ingresos recurrentes, fundamentales para el mantenimiento de la infraestructura tecnológica.

Además de la suscripción básica, se plantean servicios adicionales de pago, como:

- Ampliación del número de contactos que reciben avisos.
- Servicios de emergencia avanzados.
- Soporte técnico prioritario.
- Este sistema permite adaptar el servicio a diferentes niveles de necesidad sin obligar al cliente a pagar por funcionalidades que no utiliza.

Para reducir la barrera de entrada, Canexion contempla un modelo de alquiler o renting mensual, especialmente atractivo para:

- Personas que necesitan el dispositivo de forma temporal.
- Familias que prefieren evitar un pago inicial elevado.
- Centros sociosanitarios.

Este modelo refuerza la accesibilidad del producto y amplía el mercado potencial.



CANALES

Para que los productos y servicios de Canexion lleguen de forma eficaz a nuestro público objetivo, utilizamos una estrategia multicanal, adaptada a las características del mercado de personas mayores y a los familiares que actúan como decisores de compra.

Nuestro objetivo es estar presentes en aquellos puntos donde el cliente nos descubre, evalúa la propuesta, realiza la compra, recibe el producto y mantiene la relación postventa, garantizando una experiencia sencilla, accesible y de confianza.

Tipos de canales utilizados

En Canexion distinguimos claramente entre:

- Canales de comunicación: Son los medios que utilizamos para dar a conocer Canexion, explicar qué hacemos y por qué nuestro producto es útil.
- Canales de venta: Son los espacios donde el cliente puede comprar el producto o contratar el servicio.
- Canales de distribución: Son los sistemas que utilizamos para hacer llegar físicamente el producto al cliente final.

Canales de comunicación