

# CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

¿Cómo vamos a hacer para que nuestro servicio llegue a nuestros clientes?

Chestra establece una estrategia multicanal diferenciada según las fases de desarrollo del proyecto, distinguiendo claramente entre canales de comunicación, distribución y venta para alcanzar eficazmente a su segmento objetivo de jóvenes estudiantes y profesionales.

## **Canales de Comunicación:**

Durante la **Fase 1: Beta Universitaria (Meses 1-3)**, la comunicación se establece mediante alianzas directas con tres universidades piloto, utilizando los canales institucionales de comunicación académica (correo electrónico institucional, tableros de anuncios digitales, grupos de estudiantes) para alcanzar a los 300 estudiantes participantes. Adicionalmente, se implementan sesiones presenciales informativas en los campus universitarios.

En la **Fase 2: Expansión por Comunidades (Meses 4-9)**, los canales de comunicación se amplían mediante asociaciones con comunidades online especializadas en jóvenes profesionales y emprendimiento. Se establecen colaboraciones con plataformas digitales, grupos de redes sociales profesionales y foros especializados donde se concentra el público objetivo. La comunicación se complementa con contenido orgánico generado por los equipos exitosos que documentan sus lanzamientos.

Durante la **Fase 3: Plataforma Autosostenible (Meses 10-18)**, se incorpora un programa de embajadores universitarios que actúan como canales de comunicación directa en sus respectivas instituciones educativas, complementado con estrategias de marketing digital en redes sociales y contenido educativo sobre emprendimiento a tiempo parcial.

## **Canales de Distribución:**

La propuesta de valor de Chestra se distribuye exclusivamente mediante una plataforma digital accesible vía web, que constituye el único canal de distribución del servicio. Los usuarios acceden a través de Internet a todas las funcionalidades: catálogo de ideas de negocio pre-validadas, sistema de matchmaking inteligente, roadmaps estructurados, herramientas integradas no-code/low-code, espacios de equipo con integración de horarios, tablero Kanban automatizado, plantillas legales y dashboard de métricas.

Las herramientas tecnológicas proporcionadas (Bubble, Webflow, Glide) se distribuyen mediante integración directa dentro de la plataforma, permitiendo a los usuarios acceder sin necesidad de gestionar múltiples suscripciones externas. Las mentorías grupales semanales del plan Chestra Pro se distribuyen mediante sesiones virtuales programadas a través de la propia plataforma.

## **Canales de Venta:**

El canal de venta principal es la plataforma digital de Chestra, donde los usuarios realizan el registro inicial en el nivel gratuito (Free Tier) y posteriormente pueden actualizar a los planes de pago (Chestra Pro o Squad Enterprise) directamente desde su panel de usuario. El proceso de venta sigue un modelo de conversión progresiva (freemium), donde los usuarios experimentan el servicio básico antes de comprometerse económicamente.

Durante la fase beta universitaria, el canal de venta se complementa con estrategias de captación directa en eventos universitarios y workshops virtuales de dos horas que permiten a los potenciales usuarios conocer la metodología antes de registrarse. En la fase de expansión, el marketplace de "Chestra" creados por usuarios introduce un canal de venta adicional donde la propia comunidad genera y comercializa nuevas ideas de negocio pre-validadas dentro de la plataforma.

## **Fases del punto de contacto con el cliente:**

**Percepción:** Los usuarios conocen Chestra mediante alianzas universitarias, comunidades online especializadas, embajadores universitarios y contenido generado por equipos exitosos que documentan sus lanzamientos.

**Evaluación:** Los potenciales usuarios evalúan la propuesta mediante el acceso al nivel gratuito (Free Tier), workshops virtuales informativos y testimonios de los 100 lanzamientos exitosos documentados durante la fase de expansión.

**Compra:** La suscripción a los planes de pago se realiza directamente en la plataforma digital mediante sistemas de pago integrados, con opciones de pago mensual o anual.

**Entrega:** El servicio se entrega inmediatamente tras el registro mediante acceso instantáneo a la plataforma web, donde el usuario puede comenzar a explorar ideas de negocio, definir su disponibilidad temporal y ser emparejado con equipos compatibles.

**Post-venta:** El seguimiento post-venta se gestiona mediante el roadmap estructurado de 30 días que guía continuamente a los equipos, complementado con mentorías grupales semanales para usuarios premium, acceso a la red de alumnos exitosos y soporte automatizado integrado en la plataforma para resolver dudas operativas.

Tarjeta de visita:





**CHESTRA**

**01**

## ¿Quiénes somos?

En Chestra creemos en una nueva forma de trabajar y crecer profesionalmente.

Somos una empresa de Inteligencia Artificial que conecta a jóvenes emprendedores y profesionales cualificados con oportunidades laborales reales, flexibles y compatibles con sus estudios u otros proyectos. Talento preparado para un puesto específico, con motivación, ambición y ganas de aportar desde el primer día..



## ¿Qué hace diferente a Chestra?

**02**

- IA que selecciona talento cualificado, no solo perfiles genéricos.
- Jóvenes que compaginan trabajo y estudios, con mentalidad emprendedora
- Match inteligente entre empresas y profesionales según habilidades, disponibilidad y objetivos
- Flexibilidad, eficiencia y visión de futuro



**03**

## Conectamos empresas y jóvenes profesionales

Según el INE, la tasa de población parada es del 10,45%, y gracias a conectar profesionales lograríamos reducirlo al generar más empleo para estos profesionales. El futuro del trabajo ya está aquí.

Y empieza conectando mejor a las personas adecuadas.



**Chestra**  
**IA que impulsa talento joven.**



[www.chestra.ai](http://www.chestra.ai)



+34 123 45 67 89




[info@chestra.ai](mailto:info@chestra.ai)


## Aplicación:

# Chestra


Convierte tu tiempo libre en startups viables



**30 días para lanzar**  
Metodología Weekend Warrior diseñada para tu tiempo libre



**Equipo perfecto**  
IA encuentra co-emprendedores compatibles con tu horario



**Ideas validadas**  
Catálogo de oportunidades de negocio pre-investigadas

Comenzar ahora →

## Crea tu cuenta

Comienza tu viaje emprendedor hoy

**Nombre completo**

**Email**

**Contraseña**

Continuar →

Al registrarte aceptas los términos y condiciones

Paso 1 de 3

## Selecciona tus habilidades

Elige al menos una habilidad que te defina



### Tech

Desarrollo, programación, tecnología



### Creativo

Diseño, contenido, marketing



### Comercial

Ventas, negociación, estrategia

Continuar →

Paso 2 de 3

## Tu tiempo libre

Selecciona cuándo puedes trabajar en tu proyecto

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Mañana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tarde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Noche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

4 bloques seleccionados

Continuar →

Paso 3 de 3

## Catálogo de Chestras

Elige una idea de negocio que te interese

### App de intercambio de habilidades

⌚ Mini 20h

🚀 Tech

💰 0€

Plataforma para intercambiar habilidades entre vecinos sin dinero

Seleccionar esta idea

### Tienda NFTs para artistas locales

⌚ Midi 30h

🚀 Tech/Creativo

💰 <100€

Marketplace de arte digital para creadores emergentes

Seleccionar esta idea



## Buscando co-emprendedores...

Analizando compatibilidad con tu horario



## 🌟 ¡Encontramos tu equipo!

Estos emprendedores comparten tu disponibilidad y tienen habilidades complementarias

MG

**María González**

↗ Creativo, Tech

🕒 Sábados 14-18h

📍 Madrid

CR

**Carlos Ruiz**

↗ Comercial

🕒 Domingos 10-14h

📍 Barcelona

LM

**Laura Martín**

↗ Tech

🕒 Sábados 16-20h

📍 Valencia