

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, tablones 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 económicoamente.

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:



Newsletter:



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..



02 **¿Qué hace diferente a Chestra?**

- IA que selecciona talento cualificado, no solo perfiles genéricos.
- Jóvenes que compagan 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
 +34 123 45 67 89
 info@chestra.ai

Aplicación:

The image shows two screenshots of the Chestra app. The top screenshot displays the home screen with the title "Chestra" and the tagline "Convierte tu tiempo libre en startups viables". It features three main sections: "30 días para lanzar" (30 days to launch) with a brief description of the Weekend Warrior methodology; "Equipo perfecto" (Perfect team) with a description of AI finding compatible entrepreneurs; and "Ideas validadas" (Validated ideas) with a description of a catalog of pre-investigated business opportunities. A large blue button at the bottom says "Comenzar ahora →". The bottom screenshot shows the "Crea tu cuenta" (Create your account) screen with fields for "Nombre completo" (Full name) containing "Juan Pérez", "Email" containing "tu@email.com", and "Contraseña" (Password) represented by a series of dots. A "Continuar →" button is at the bottom, and a note at the bottom states "Al registrarte aceptas los términos y condiciones".

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
Juan Pérez

Email
tu@email.com

Contraseña
.....

Continuar →

Al registrarte aceptas los términos y condiciones

Paso 1 de 3

Selecciona tus habilidades

Eige 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



Tarde

Noche

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