Canales: La distribución y comercialización del producto se llevará a cabo de forma directa a través de un canal online propio mediante una tienda de comercio electrónico montada en la plataforma Shopify. Como soporte inicial, realizaremos ventas directas cara a cara y muestras físicas en el propio instituto, apoyando toda la estrategia de captación mediante la creación de contenido orgánico y vídeos cortos en Instagram y TikTok enfocados en resolver los dolores cotidianos del estudiante.