CANALES

Nuestro canal es de **venta directa**, ya que nuestra empresa comercializa los productos sin intermediarios, manteniendo el control total del proceso comercial.

Tenemos tres tipos de canales: Canales de Comunicación, Venta y Distribución.

El **canal de comunicación** lo haremos a través de las redes sociales (Social Commerce), subiendo información y datos sobre los productos, además de informar sobre su uso. También lo haremos presencialmente vendiendo nuestro producto de forma clara y personal. Además, tendremos posibles asociaciones y colaboraciones.

Para el **canal de venta,** el modelo de negocio será principalmente B2B, que consiste en que una compañía vende a otra. En nuestro caso, acudiremos a clínicas, colegios u hospitales, entre otros, es decir, a instituciones privadas y públicas donde daremos una charla explicativa/tutorial de cómo utilizarlo y en qué situaciones. En ese momento, además, quien quiera disponer de un kit, le daremos la posibilidad de comprarlo pues, llevaremos el kit de muestra para presentar, más otros tantos por si surge la posibilidad de venta.

Además, dispondremos una página web (Ecommerce) donde habrá tres pestañas con las distintas edades, una donde se verán los productos individuales a través de imágenes y habrá una breve explicación del producto, la segunda pestaña donde estarán las cajas sensoriales generales hechas con productos seleccionados y por último un apartado para personalizar donde se puedan elegir los productos, los distintos diseños, etc., para así crear cajas sensoriales personalizadas.

El **Canal de Distribución** lo haremos a través de una compañía de transportes que contrataremos para el envío del producto. El empaquetado del producto lo haremos nosotras con todo el cuidado y dedicación.