

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANALES DIRECTOS

Canal	Descripción	Ventajas
 Tienda en línea (E-commerce propio)	Página web oficial con catálogo interactivo donde los usuarios puedan ver los cambios de color o temperatura en tiempo real (mediante animaciones o videos).	Control total de la marca, márgenes más altos, contacto directo con el cliente, posibilidad de personalización.
 Aplicación móvil o tienda virtual	App propia o extensión del e-commerce con realidad aumentada para “probarse” la ropa virtualmente.	Experiencia tecnológica diferenciada y mayor interacción del usuario.
 Showroom o tienda física propia (flagship)	Espacio físico en una ciudad clave (por ejemplo, Madrid, Ciudad de México, Bogotá, Buenos Aires) donde los clientes puedan ver el efecto del cambio de color en persona.	Experiencia inmersiva, conexión emocional con la marca, refuerzo de la innovación.
 Eventos y ferias de moda o tecnología	Participación en exposiciones, ferias de innovación textil o semanas de la moda.	Genera visibilidad, alianzas estratégicas y posicionamiento como marca innovadora.

CANALES INDIRECTOS

Canal	Descripción	Ventajas
 Tiendas multimarca o boutiques tecnológicas	Distribución en tiendas que ofrezcan productos innovadores, moda de autor o sostenible.	Aumenta el alcance sin grandes inversiones en infraestructura.
 Plataformas de comercio electrónico	Venta a través de marketplaces como Amazon, Etsy, Mercado Libre o Zalando.	Amplía el mercado y mejora la exposición internacional.
 Retailers especializados en moda sostenible o deportiva	Alianzas con tiendas que promuevan moda eco-tecnológica.	Coherencia con valores de sostenibilidad e innovación

CANALES DE COMUNICACIÓN Y POSTVENTA

Canal	Descripción	Función
 Redes sociales (Instagram, TikTok, YouTube, X)	Mostrar visualmente cómo cambia la ropa con la luz o temperatura.	Comunicación directa, viralización del producto y generación de comunidad.

Canal	Descripción	Función
 Email marketing y CRM	Informar sobre lanzamientos, mantenimiento de las prendas y novedades tecnológicas.	Fidelización y relación continua con los clientes.
 Servicio postventa online	Soporte técnico o consultas sobre el cuidado de las prendas inteligentes.	Refuerza la confianza y la satisfacción del cliente.
 Programas de reciclaje o recompra	Canal de retorno sostenible para prendas usadas.	Fortalece el compromiso ambiental de la marca.