

Explorar canales adicionales de venta es una estrategia fundamental para diversificar y ampliar las oportunidades comerciales de un producto o servicio. Consiste en identificar y utilizar nuevas vías o métodos para llegar a los clientes, más allá de los canales tradicionales, con el fin de aumentar el alcance, mejorar la experiencia de compra y, en consecuencia, incrementar los ingresos.

Esta iniciativa es especialmente importante en un entorno de mercado dinámico, donde las preferencias y comportamientos de los consumidores cambian constantemente. Por ejemplo, además de la venta física en tiendas o puntos de servicio, se pueden explorar canales digitales como plataformas de comercio electrónico, aplicaciones móviles, redes sociales, marketplaces, y venta directa a través de webinars o eventos virtuales.

Al diversificar los canales de venta, las empresas no solo llegan a un público más amplio y diverso, sino que también reducen su dependencia de un solo canal, lo que les brinda mayor resiliencia ante cambios del mercado o contingencias específicas. Además, esta estrategia permite segmentar mejor a los clientes y adaptar las ofertas y comunicaciones según las características de cada canal, generando una experiencia más personalizada y efectiva.

En el contexto de la implementación de la realidad aumentada en el aprendizaje de Ingeniería en Logística del ITSOEH, explorar canales adicionales de venta podría implicar, por ejemplo, ofrecer la solución a través de plataformas educativas en línea, asociaciones con empresas tecnológicas o distribuidores especializados en herramientas educativas, así como realizar demostraciones y ventas en ferias o congresos del sector. Esto permitiría llegar a más instituciones educativas o estudiantes interesados, facilitando la adopción y el impacto del proyecto.

En resumen, explorar canales adicionales de venta es una estrategia clave para potenciar el crecimiento del negocio, adaptarse a nuevas tendencias de consumo y maximizar el potencial del producto o servicio en mercados cada vez más competitivos y diversos.