5. CANALES

- **Vías de comunicación.**

Con la promoción de nuestro producto o servicio pretendemos que el cliente nos conozca y conozca nuestro producto antes de hacer la compra. No queremos únicamente promocionarlo, sino establecer una comunicación entre nosotros y el cliente con el fin de establecer unas relaciones de confianza con la empresa.

  - **Mediante la pagina web del proyecto**, detalles del producto.
  - **Promoción directa o socios clave**
  - **Mailing** a clientes clave con folletos.
  - **Anuncios en los automóviles de la empresa** y boca a boca nos ayudara a darnos a conocer.

- **Vías de distribución.**

  Con la distribución ponemos a disposición de nuestros clientes nuestro producto o servicio. Los canales por los que se va a realizar;

  - Convenios con diferentes **Consejerías del Gobierno Regional, Ayuntamientos y Federación de Municipios** de Cantabria para la instalación de nuestra alarma en sus dependencias: Oficinas, Centros cívicos,Talleres
  - Convenios con diferentes **Asociaciones patronales, Cámaras de comercio y asociaciones de autónomos** para la instalación de nuestra alarma en: Oficinas, Talleres.
  - Convenios con diferentes empresas **constructoras y de rehabilitación** para promocionar la instalación de nuestra alarma en: Viviendas de nueva construcción, Viviendas rehabilitadas o bien sus propias instalaciones
  - Promoción directa: Anuncios en internet, Panfletos en buzones.