

Canales de distribución y comunicaciones

Nuestra propuesta es llegar a los clientes dando publicidad a nuestro producto, llegando a crearles la necesidad de comprarlo, ya que es algo innovador, eficaz y eficiente.

Body Dryer está dirigido a las viviendas de particulares, cualquiera podrá adquirir un BD e instalarlo en su baño. Trataremos de estar presentes en las grandes superficies para llegar al mayor público posible potenciando los expositores y las demostraciones. A través de este canal ajeno llegaremos al mercado masivo de particulares.

Llegaríamos a nuestros clientes por medio de vendedores cualificados de nuestra plantilla que, en primer lugar, se acercan a los establecimientos como grandes almacenes, centros comerciales, tiendas de electrodomésticos, etc, ofreciéndoles nuestros productos para sus establecimientos, explicándoles todo lo necesario asegurándoles un porcentaje de la compra, y en segundo lugar, una vez colocado nuestro producto, para la venta al público en dichos establecimientos y grandes almacenes,

En el caso de los centros comerciales vender nuestros productos en sus establecimientos es nuestra finalidad y ellos conseguirán un porcentaje por dicho servicio que nos proporcionan. Utilizaremos este canal ajeno para poder llegar al mercado masivo.

Además de nuestra fuerza de ventas, nuestros comerciales, con los que llegamos a las tiendas a través de

La venta personal, trataremos de crear conciencia del valor de nuestros productos a través de la publicidad. Nos anunciaremos en televisión, internet, revistas o periódicos en la fase inicial, al menos hasta que nuestro producto sea conocido. Por otra parte, contamos con nuestra propia página web como canal de comunicación con nuestros clientes, dando información de los productos, de su instalación, teléfono de contactos, modelos, etc. La web también es un canal de distribución, en este caso propio, ya que también se pueden comprar los secadores a través de ella. En este caso, la entrega se hace a domicilio y lleva asociados unos gastos de envío.

El fin de nuestros canales de publicidad y de venta, es que los clientes vean nuestro producto, e interactúen con él como algo más del día a día, y termine siendo necesario para ellos.

Por eso es importante darles una buena respuesta.