



Canales



REMOTE SECURITY

En un primer momento, nos daremos a conocer a través de los medios de publicidad más económicos; serían las redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram... en las que nuestros clientes podrán dejar sus opiniones o posibles mejoras para la pulsera.

Mediante los canales directos (página web, teléfono...) llegaremos a un público más específico que será el que busque este producto concretamente.

Para buscar más clientes acudiremos a eventos relacionados con este tipo de tecnología donde poder presentar nuestro producto, además de realizar pequeñas presentaciones en encuentros donde puedan acudir nuestros potenciales clientes.

Por otro lado, dispondremos de folletos informativos que depositaremos en espacios o establecimientos que frecuentan nuestros posibles compradores.

La principal vía de distribución será la propia página web, mediante la cual realizaremos venta online.

Además, a través de esta página nuestros clientes pueden dar su opinión y aportar sugerencias con el fin de mejorar nuestro producto. En ella se podrán realizar encuestas en la que los clientes nos podrán dar su opinión para futuras mejoras para la pulsera. La página en la que podrán consultar será remote-security.emiweb.es

Nosotros mismos nos encargaremos de la distribución del producto.

Dispondremos de un local comercial en el que recibiremos todos los pedidos que hayamos recibido. También distribuiremos los artículos a los domicilios de los compradores.