

Canales de distribución y comunicaciones

Canales de comunicación

En DOMOTICS creemos que para una correcta y notable comunicación con nuestros clientes tenemos que promocionarnos mediante distintas plataformas.

Actualmente, un método eficaz y usual para las promociones son las redes sociales. Así pues, el punto número uno del impulso de nuestro negocio será la promoción en nuestras redes sociales, Facebook, Twitter e Instagram y nuestra página web alojada en Internet.

Además de esta barata y efectiva promoción, nos publicitaremos en distintos programas de radios y emisoras orientadas a un público específico.

A su vez, colgaremos anuncios en las calles de Logroño y alrededores para que la gente que pasea por la ciudad se percate de nuestro nuevo negocio.

Por último, se ha contemplado la idea de promocionarnos junto a varios locales y negocios cercanos con un coste publicitario. Nos publicitaremos entre nosotros con el objetivo de obtener beneficio y lucrarnos todas las partes implicadas en dicho modelo publicitario.

Canales de venta

Se ha decidido declinar la opción de escoger un solo canal de venta y apostar por un estilo de venta flexible y eficaz escogiendo la venta online y la presencial. Gracias a los recursos, personal y conocimientos que tenemos, hemos decidido montar una página web potenciada por Prestashop en la que gestionaremos una parte de las ventas de nuestro negocio. Estas ventas incluyen la opción de encargar las piezas necesarias junto a los servicios de instalación que proporcionamos a nuestros clientes. También nos gustaría hacer hincapié en la opción de auto instalación que dispone nuestro servicio online.

Además de este método de venta, disponemos de un local ubicado en Gran Vía en el que asesoramos y ayudamos a nuestros clientes, realizamos las ventas de nuestro negocio cara a cara y realizamos servicios de mantenimiento.



Canales de distribución

Debido a los distintos métodos de venta que alberga nuestro negocio, disponemos de diferentes canales de distribución de nuestros servicios y productos.

En primer lugar, si la compra se realiza vía Internet y se solicita la auto instalación, los productos se enviarán mediante una empresa de transporte denominada TransportIberia. Dicho servicio se cobrará como gasto adicional.

Si la compra se realiza vía online pero no se solicita la auto instalación, el cliente deberá acordar con uno de los técnicos y este será el encargado de llevar los productos solicitados y el material necesario para la instalación en una de las furgonetas que dispone la empresa.

Si la compra se realizase en nuestro establecimiento dedicado a la venta cara al público, el proceso será similar al expuesto en el párrafo anterior. En este caso se acordará la fecha de la instalación en el mismo local y el técnico en instalaciones será el encargado de llevar el producto a la vivienda del cliente y de su instalación.