

# Canales de Distribución y Comunicaciones.

---

En nuestra empresa, se primará sobre todo el trato directo y cercano con el cliente. De modo, que se asesorará, negociará y venderá personalmente. De hecho, nosotros mismos realizaremos la distribución con nuestros vehículos y haremos la ultimación e instalación en la empresa que lo necesite.

No obstante, también sabemos que es importante tener presencia y posicionamiento en internet, por ello contaremos con nuestra propia página web ( [www.prototype3d.es](http://www.prototype3d.es)), contaremos con correo electrónico corporativo con nuestro propio dominio @prototype3d.es.

Incluso contaremos con presencia en las redes sociales, ya que aunque nuestro público objetivo son las empresas y para éstas tienen menor importancia que para los particulares, y al principio nos centraremos en el nivel local, creemos que nunca está de más, ya que no requiere una gran inversión, ni económica (son gratuitas de crear y mantener) ni de tiempo (no roba demasiado tiempo, y existen aplicaciones informáticas para programar publicaciones de varias redes a la vez (buffer, hootsuite,...)).

En cuanto a la percepción y evaluación que van a hacer los clientes de nosotros será fundamenta la figura del business angel, que con sus contactos y experiencia en el sector dará confianza extra y nos abrirá las puertas para reunirnos con empresas que, de no ser por él, seguramente no nos tuvieran tan en cuenta, o, directamente quizás ni nos recibirían.

Respecto a la compra, se realizará in situ con el socio que hayamos enviado a la formalización del contrato. Antes de eso, se habrá hablado sobre las necesidades del cliente y se habrá asesorado sobre el producto que debe adquirir y el uso que le va a brindar, para que la satisfacción del cliente sea total y no compre productos que no le vayan a servir para lo que quiera, se frustre y pierda la confianza en la empresa. En un futuro, si logramos una expansión de nuestra empresa nos plantearíamos gestionar las compras a través de nuestra página web.

La entrega será personalizada también. La realizaremos nosotros mismos y, junto a ello, la instalación y últimos consejos referidos al uso y a los límites del prototipo. De lograr la expansión de la que hablábamos antes, abriríamos una oficina comercial en Elche o en puntos importantes donde pudiéramos lograr ventas. De este modo, la fabricación se haría desde Arnedo, la enviaríamos con una empresa de mensajería y paquetería, llegaría a nuestra empresa comercial y desde allí procederíamos a la entrega personal y la instalación susodicha.

Respecto al servicio post-venta, no procede demasiado, puesto que son productos con uso limitado cuyo desgaste ya explicitamos al venderlo con buena fe. No obstante, si el producto no cumpliera las expectativas o sucediera algún problema procederíamos a su resolución de forma también personal, intentando que el cliente quede lo más agrado y conforme posible, para que siga trabajando con nosotros, ya que en un entorno tan local, la mala fama sería algo fatal para la empresa.