

## CANALES:

Para intentar hacer llegar nuestra propuesta de valor a nuestros segmentos de mercado utilizaremos los siguientes canales:

Nuestro principal medio de comunicación sería la Página Web, ya que gracias a su fácil manejo y diseño garantiza una navegación fluida e intuitiva.

Paralelamente, el Newsletters es un contacto con los clientes mucho más directo y personalizado, que nos permitiría establecer o mejorar la relación con ellos.

En cuanto al apartado de redes sociales nuestro twitter, será el medio especializado en el servicio de atención al cliente, encargándose así de resolver posibles dudas y problemas de post-venta que pueda ocasionar nuestro producto.



Nuestro estilo de trabajo y distribución podrá considerarse como canal directo, ya que al ser una empresa productora no necesitamos intermediarios para hacer llegar nuestro producto al cliente.

La distribución del producto será llevada a cabo por la empresa subcontratada, además el cliente podrá escoger entre llevárselo él mismo o recurrir a nosotros para el transporte.

En cuanto al canal de venta, disponemos de una una página web con la que el cliente puede interesarse sobre los productos que ofrecemos y si se siente satisfecho o interesado por ellos pueden contratar nuestros servicios de esa forma.

Por otra parte, disponemos de un lugar o sitio físico (oficina/almacén) con el que poder interactuar con los clientes si quieren ver cómo funciona nuestro enchufe inteligente o si quieren consultarnos cualquier tipo de duda o problema que el consumidor tenga referente al producto o instalación.