



5.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para que nuestro producto llegue a los clientes emplearemos tres tipos de canales: Comunicación, venta y distribución.

Canales de comunicación:

- Estrategias publicitarias: Anuncios en los distintos medios de comunicación y en las redes sociales de mayor actualidad como Facebook, Instagram, etc.
- Canal Youtube en el que explicaremos mediante un tutorial cómo se instala MEIN AUTO cómodamente en cualquier vehículo y/o lugar.
- Buzoneo con trípticos, dípticos y flyers que serán de ayuda para que los clientes conozcan mejor el producto. Los repartiremos por la ciudad, en centros comerciales, en puntos de venta de artículos para vehículos, en talleres mecánicos, etc.
- Ferias y exposiciones donde poder demostrar in situ, el funcionamiento de nuestro producto a un público multitudinario.
- A medida que adquiramos solvencia económica, para ampliar nuestro mercado estudiaremos la posibilidad y el lugar para usar vallas publicitarias dado que parece ser que vuelven a estar de moda.

Canales de venta:

- Al principio de este largo camino, el punto de contacto con el cliente será a través de nuestra página web (tienda online) y mediante correo electrónico. Estos servicios estarán disponibles en varios idiomas.
- Cada uno de los implicados en nuestro proyecto se encargará de dar a conocer nuestro producto, siempre que sea oportuno, mediante visitas a grupos de clientes potenciales, mediante charlas a grandes grupos, etc.
- A través de tiendas especializadas en venta tanto de electrónica como de accesorios para coche. Visitas a grandes superficies como Mediamarkt, Norauto, etc.
- El cliente tendrá la opción de probar nuestro producto durante 15 días y, si no queda convencido de la compra, podrá devolverlo y se le reembolsará el dinero sin ningún coste.
- Dispondremos de atención telefónica al cliente así como de un servicio postventa que ayuda a la fidelización de los clientes y cumple una labor importante de apoyo al departamento comercial aumentando la relación del consumidor con la empresa.

Canales de distribución:

La distribución de nuestro producto se realizará a través de:

- Establecimientos de venta de accesorios para vehículos y de venta de electrónica, que ya sean clientes nuestros.
- Correo postal (contrarreembolso).
- Empresas de envío de paquetería, mensajería, etc. El coste de dicho servicio será abonado por el cliente.



Canales