

5. Canales.

Luego de tener bien definida nuestra idea completamente y a su vez a quien la dirigimos, proseguimos con “¿Cómo la dirigiremos?” para así hacerla llegar de la mejor forma posible a todos nuestros posibles clientes. Es por ello que nos enfocaremos en los principales medios de comunicación implementados en la actualidad lo cual es el uso de internet y las diferentes metodologías publicitarias vía web.

Está claro que esta idea pretende llegar a un rango de personas de diversas edades (cliente final), más sin embargo se espera enseñar y promover especialmente a los más jóvenes (en los centros educativos) para así inculcar la idea de reciclar de forma natural sin obligaciones a futuro, es por tanto, que se optara por la creación de diversas redes sociales (instagram, facebook y twitter) con el fin de poco a poco ir expandiendo la idea de un reciclaje inteligente con beneficios tanto para el ambiente como para el usuario. A su vez, estas redes permitirán dar una publicidad tanto a nuestro producto como a nuestro segmento de clientes reales (como lo son los supermercados, entes gubernamentales y centros educativos) dándonos la posibilidad de ir expandiendonos en las diferentes áreas donde distribuimos nuestras máquinas de reciclaje (es referencia tanto a empresas del mismo ámbito como en zonas de aplicación).

Por otra parte, para tener un contacto directo con nuestros clientes optaremos por la creación de una página web en la que no solo explicaremos quienes somos como empresa y que misión y visión tenemos con este producto, sino también daremos la opción para la compra del mismo vía online y dar información extra pre y post venta mediante un “LiveChat” de tal forma de agilizar el contacto directo con nuestros futuros clientes y dar paso a una aclaración de dudas simples de forma rápida y eficiente en la medida de lo posible. Así pues para la atención de dudas más profundas o complejas daremos la posibilidad al cliente de un contacto telefónico o vía email. Mediante el contacto por email recolectamos una cartera de clientes para así realizar el envío de publicidad mediante correo electrónico, dando a conocer mediante el mismo tanto las promociones como actualizaciones en la tecnología de nuestro producto.

Por último, como también se pretende llegar a un número mayor de clientes y promover el reciclaje inteligente se realizará entrega de publicidad física en los diferentes locales donde se encuentran nuestras máquinas de reciclaje, informando mediante esta publicidad los beneficios de reciclar y las ventajas que se tiene con el uso de estas máquinas al hacerlo.

En conclusión, se usarán una mezcla de dos (2) tipos de canales, es decir, canales propios (paginas web y redes sociales) y canales asociados (publicidad física en los diferentes entes comerciales y gubernamentales), de tal forma de abarcar un mayor número de clientes para una mayor expansión en el mercado que el presente actualmente.