

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Dada la particularidad de nuestra idea de negocio, creemos imprescindible utilizar diversos canales de comunicación para que nuestra propuesta de valor llegue al segmento de mercado requerido.

Por un lado, crearemos una **página web corporativa** con la que presentaremos al cliente nuestro producto, e informaremos sobre todo lo referente a nuestro área de actuación.

Además, hoy en día, las **redes sociales y blogs** son grandes aliados que nos ayudarán a llegar al segmento de mercado al que queremos dirigirnos. Para ello, construiremos un ciclo de publicaciones, informando y concienciando al público sobre el problema de la basura espacial, presentaremos nuestra idea como posible solución al problema, resolveremos dudas...todo ello con el fin de crear una red de contactos que comparta nuestra idea de negocio como solución al grave, y por desgracia desconocido, problema existente. Contamos con la ventaja de estar en un momento en el que la sociedad está muy concienciada con los problemas medioambientales y en los medios sociales se originan grandes movimientos en favor de la aplicación de soluciones.



Otro canal de comunicación será el **email marketing**, para hablar directamente con el público que haya mostrado interés en nuestro negocio, personalizando el mensaje de acuerdo con el perfil del destinatario, con contenidos de calidad que generen valor para los posibles clientes.

Paralelamente se realizará una **labor comercial** continua, estableciendo contactos y relaciones, con empresas del sector de la aeronáutica, para presentarles nuestra idea de negocio y dar a conocer nuestro producto.

Ofreceremos, además, una **atención al cliente** directa, vía email, teléfono, chat o presencial, donde nuestro equipo, altamente cualificado, atenderá las principales dudas y necesidades de los clientes, tanto antes como después de la venta.