



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Consideramos que mantener una buena comunicación con el cliente es primordial para el funcionamiento de la empresa.

Los canales de comunicación que utilizaremos para que nuestro servicio llegue a los clientes se verán diferenciados por los distintos segmentos con los que trabajará la empresa.

En nuestro caso nos basaremos principalmente en vender nuestro producto al **ministerio de defensa** para su posterior utilización en casos de emergencia o, por ejemplo, para el **ejército**. No basaremos nuestra venta en promociones de nuestro producto sino que nosotros mismos se lo presentaremos en persona para que sea evaluado y aceptado por ellos.



El otro punto de vista que le queremos dar a nuestro producto son los **ayuntamientos**. Buscamos aquí un alquiler para utilizarlos de centros para emergencias en fiestas, baños o como txoznas.

Los mismos usos le podríamos dar a nuestro producto en los **festivales de música** por ejemplo, ya que de ahí fue de donde surgió la idea inicialmente. En estos se utilizaría con el mismo fin que en las fiestas.

Para su **distribución y venta**:

Las vías de venta serán tanto la **vía directa** como la **vía indirecta**. La distribución de los contenedores se hará mediante tanto **transporte terrestre como aéreo**, los cuales serán subcontratados.

También se habilitará un **servicio de atención al cliente** con un número de teléfono para resolver cualquier duda que se pueda presentar respecto al producto.



El producto tendrá una **garantía de 1 año**, la cual será de 2 si durante el primero no es utilizado. Para los alquileres será reparado de urgencia si fuese necesario o se cambiará por uno en buen estado si eso no fuese posible.