

CANALES

Luchar contra la exclusión social, contra sus causas y sus consecuencias, a través del fomento de empresas no es una tarea fácil, es por eso que nuestro servicio tiene que hacerse ver y marcar la diferencia. Por eso es importante encontrar la combinación correcta de canales para llegar a los clientes de la manera que ellos desean y así llevar una proposición de valor al mercado y alcanzar el éxito. Para ello, en "Ater-leku" conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor a través de los siguientes canales:

Los canales de Comunicación que utilizamos para llegar a nuestros clientes son primeramente las redes sociales, nuestro proyecto tiene una página de Instagram así como de Facebook, donde se encuentra toda la información de la empresa y cómo contactar con nosotros. También disponemos de una página web oficial donde a parte de exponer en lo que consiste "ater-leku" se encuentra disponible una suscripción gratuita a nuestro boletín de noticias, con todas las actividades y proyectos futuros que realizará la empresa. Todas nuestras formas de comunicación están dirigidas a tener una comunicación fluida y cercana con nuestros clientes.

En nuestra empresa intentamos estar al tanto de los cambios y los avances tecnológicos debido a la gran ayuda que aportan a la hora de vender y atraer nuevos clientes, en Ater-leku tenemos ideas de expandirnos y estamos abiertos a nuevos proyectos para ello debemos captar también diferentes segmentos del mercado y por eso nos interesa utilizar diversos canales.

También utilizamos canales asociados, estos para nosotros son los ayuntamientos, que promueven nuestra empresa como una gran manera para solucionar el problema social que supone la indigencia, y las empresas que anunciamos nosotros y se encargan de promovernos y financiarnos. Los ayuntamientos y las empresas venden cierta cantidad de nuestros productos a diferentes asociaciones encargadas de ayudar a los indigentes.

Nuestro canal de distribución es principalmente directo, ya que intentamos evitar la intervención de intermediarios y dejar en nuestras manos todas las actividades de la empresa. Inmediatamente tras la fabricación del producto se procede a su instalación en el lugar correspondiente. Se asigna un banco a determinado número de empresas, todo este proceso es informado a los clientes y ya finalizada la instalación del banco se coloca los logotipos de las empresas colaboradoras. A pesar de ello, al hacer uso de canales asociados y aunque conllevan márgenes menores de beneficio, nos permiten alcanzar un número de clientes mucho mayor.

Las fases para hacer que este proyecto funcione adecuadamente son 5, lo primero es la percepción, para nosotros como empresa es muy importante lo que piensen los clientes sobre nosotros, por ello siempre intentamos mejorar la percepción que los clientes tienen sobre nosotros ya sea a través de nuestras redes sociales o a través de las empresas, ayuntamientos y asociaciones, lo siguiente es la evaluación en donde intentamos evaluar los clientes que tenemos y cuales son más convenientes para la empresa, tienen más poder

adquisitivo, ..., la compra es de las partes más importantes, estas en nuestro caso se realizan a través de nuestras redes sociales o contactando directamente con nosotros y también se realizan con las empresas y ayuntamientos como intermediarios, en ese caso los clientes contactan con los ayuntamientos o empresas que nos promueven y realizan la compra con ellos como intermediarios, en Ater-leku nosotros mismos instalamos los bancos independientemente de la manera en la que se haya adquirido el producto, y por último está la post-venta que en nuestro caso son los servicios de mantenimiento que ofrecemos y la garantía.