

Después de crear la idea de negocio y poner todo en marcha para vender nuestra propuesta de valor, tenemos que saber cómo va a llegar a los **clientes** y de la manera en la que nos vamos a **comunicar** con ellos. Para **elegir** los **canales** adecuadamente, nos hemos basado principalmente en la forma más **rápida y eficiente**, que es mediante las redes sociales, anuncios en internet, radio y televisión.

De esta manera, el **objetivo** que tiene el equipo de **Ecocubo** es encontrar el **equilibrio** entre los diferentes **tipos de canales**, que es en la manera que nos vamos a **comunicar** con los **clientes**.

Otra de las cosas a **recaltar**, es que sea una buena **experiencia** tanto para los clientes como para atraer a nuevos y tanto como para **nosotros**. Esto nos **beneficia** ya que podemos **maximizar** las ventas de dicho **producto** y **nos facilita** llegar al **éxito**.

En la **comercialización** de **Ecocubo**, vamos a llegar a los clientes por nuestros **propios canales** y también por **canales asociados**.

Para ello, con los propios canales de la empresa nos referimos a la venta en nuestra **propia tienda** ubicada en un pequeño local en **Vitoria-Gasteiz, en Álava**.



Por otro lado, también se ha decidido que el **colaborar con otra empresa** como **Mercadona**

“canales asociados” haría llegar el **valor de reciclaje** a sus clientes, así beneficiándonos ambos, ellos al llevarse una comisión por vender nuestro producto y nosotros por venderlo y llegar a un público mayor.

La venta hacia los **clientes** se puede decir que es de dos maneras principalmente; **directa e indirecta**. Por un lado, lo consideramos directa ya que **nosotros mismos** tenemos una tienda y somos los que vendemos el producto directamente **sin** intermediarios. Por otro lado, la colaboración con la empresa de alimentos de **Mercadona** sería indirecta.

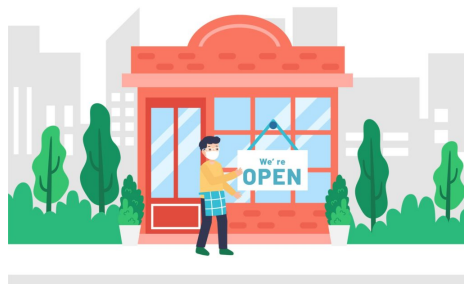
Si el negocio da los frutos previstos, nuestro **objetivo** es colaborar con **más canales indirectos y asociados**, ya que éstos nos ayudarían a que el producto se hiciera más conocido y en consecuencia el número de ventas aumentase.

Cuando los clientes quieran **comunicarse** con nosotros podrán acceder a través de una **página web** <https://Ecocubonew> la cual explica **quiénes somos, porqué surgió la idea de negocio** y **todo lo que respecta sobre él**.

Por otro lado, en esa misma página web hay un **número** de teléfono +34 656 39 80 17 y un **correo electrónico** Ecocubonew@gmail.com por si tienen dudas o quieren ponerse en **contacto** con nosotros por la razón que fuere.

En estas plataformas de **comunicación** tenemos que recalcar, que será de **vital importancia** y jugará a nuestro favor sacar **diferentes anuncios** para la distinta **segmentación de mercado**. La diferente **segmentación de mercado** tiene **diferentes necesidades** aunque se quiera vender el mismo producto a ambos. Algunos anuncios pueden ir enfocados en hacerlo de una manera **más cómoda** para aquellos que no reciclen, y para otros, enfocándonos en que el reciclaje **lo hace por sí solo** el producto, ya que ellos antes no lo hacían.

A día de hoy, la venta de *Ecocubo* se lleva a cabo en una **tienda** de forma **presencial**, pero con el **tiempo** se quiere abrir una tienda **online** para que sea **más cómodo** comprar nuestro producto sin necesidad de acudir a ningún sitio y poder hacerlo **desde casa**.



Una vez comprado el producto, el **propio cliente** es quien se lo lleva, esto quiere decir que de momento no nos van a hacer falta distribuirlos. No obstante, cuando se abra la **tienda online** sí.

Cabe recalcar, que hoy en día debido a los adelantos tecnológicos y la creación de las **redes sociales**, *Ecocubo* va a darse a conocer a través de estos medios. Las personas que tengan redes sociales como **Instagram y Twitter**, podrán ver anuncios de *Ecocubo*, novedades más destacadas, etc.



@Ecocube_