



CANALES

Como somos una empresa nueva en el sector y somos conscientes de que el esfuerzo que tenemos que hacer es mayor, ya que debemos posicionarnos en el mercado. Lo primero que hemos hecho para darnos a conocer es crear nuestra propia imagen de marca, creando un logo fácil de reconocer. Por otro lado, hemos diferenciado varias vías para llegar a nuestros clientes.

Canales de comunicación para darnos a conocer:

- **Eventos, ferias y congresos:**

- Hemos acudido a diferentes eventos, ferias y congresos a nivel nacional con la colaboración de nuestros aliados clave. En ellos se fomentan el uso de las energías renovables y el cuidado del medioambiente. A lo largo de este año, acudiremos a ferias como, Genera Madrid para que los clientes puedan visualizar la calidad y fiabilidad de nuestro producto.

- **Ciente final:**

- Comerciales: contamos con ellos para que visiten empresas de construcción de carreteras y vías ferroviarias. También cuando nuestros aliados como puede ser Lurpelan, tengan algún proyecto, pueden proponer nuestras ideas. Estos se juntan en con agentes encargados de fomento, bien concertando reuniones o presentando sus proyectos a concurso público.
- Pop-ups: pagaremos a Google para publicitar nuestro producto y que el anuncio les aparezca a personas que han estado buscando cosas relacionadas con la energía renovable o con la luz. Lo haremos para ganar nombre y posicionamiento, aunque sabemos que esta no será la vía más común para incrementar las ventas.



- Redes sociales y página web: utilizaremos redes sociales como pueden ser Instagram, Twitter y Facebook para mostrar la mayor información posible y poder resolver las dudas generadas. También contaremos con una web en la que se recoja toda la información del producto y los estudios que avalan su fiabilidad.
- Medios de comunicación: Realizaremos un anuncio breve el cual lo publicaremos en los canales de televisión y radios nacionales.

Somos conscientes de que estos medios de comunicación supondrán un desembolso económico importante pero creemos que es fundamental hacernos hueco en el sector.

Canales de distribución y venta:

La única manera de comprar nuestro producto directamente a nosotros, aunque los clientes pueden contactar con nosotros mediante la página web o acudiendo a nuestra oficina en la cual te haríamos un presupuesto en base a tus necesidades. La distribución de ambas sería mediante transporte terrestre, el cual será subcontratado.

Para la realización de cualquier proyecto, la comunicación puede ser mediante Teams u otra plataforma de reunión online. Somos conscientes de que en este momento podemos atender a nuestros clientes vía telemática sin problema.

Además de ello, ofreceremos un servicio de postventa. Para ello se ha habilitado un número de teléfono y un correo electrónico para cualquier reclamación o para solucionar cualquier problema que se pueda presentar. También, para el propio mantenimiento de las instalaciones, contamos con un servicio de mantenimiento.