

STARTINNOVA

2021 / 2022



María Carnero / Sofía Martínez Castro / Pablo Nieto
Álvaro Roncero / Alfonso Sagarra



Lásedoor 

 KEIS

Sistema AUTODOOR 

Seguridad y
comodidad al
entrar en tu
hogar 



¡Un millón de gracias!

¡Tu cerradura segura, no tengas miedo a probar 😊!



● Canales

fases del canal:

1. Conciencia: ¿cómo conseguimos conciencia sobre los productos y servicios de nuestra empresa?

Publicidad en páginas web conocidas y de confianza como Facebook o Instagram y televisión para que la gente mayor que vea la tele se entere del producto y sepa que es seguro y le va a aportar algo más que una cerradura convencional.

2. Evaluación: ¿cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la propuesta de valor de nuestra empresa?

Es la cerradura más práctica de todas, instalación fácil y cuenta con gran seguridad.

3. Compra: ¿cómo permitimos a nuestros clientes comprar productos y servicios específicos?

Por nuestra propia página web pueden ver los productos y servicios, y puedan solicitar el pedido en cualquier momento.

4. Entrega: ¿cómo llevamos la propuesta de valor a nuestros clientes?

Nuestra propuesta de valor a nuestros clientes llegará a través de publicidad en páginas web y redes sociales.

5. Post-venta: ¿cómo proporcionamos soporte postventa?

Si tienen algún tipo de problema con la cerradura podrían acceder a la página web o llamar a nuestro servicio técnico.

● Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos en cada uno de nuestros segmentos de cliente?

Nuestros segmentos de cliente: son personas de 25 a 40 años, con los que mantendremos una relación a distancia a través de las ventas por internet, y son las constructoras, con las que mantendremos una relación más estrecha pero tampoco en persona.



STARTINNOVA

2021 / 2022



María Carnero / Sofía Martínez Castro / Pablo Nieto
Álvaro Roncero / Alfonso Sagarra