



— CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES —

Desde de nuestra empresa hemos contratado los servicios de la empresa que ofrece el servicio lumínico a la ciudad de Bilbao y a gran parte de España. Desde nuestra empresa queremos dar la oportunidad a empresas como Iberdrola® a proporcionar un **servicio** lumínico más **sostenible** a ciudades como Bilbao.

Para que nuestros clientes reciban nuestro servicio tenemos que realizarlo a través de otras empresas, ya que nuestro servicio se ofrece a instituciones imprescindibles para el desarrollo de la luminiscencia de las calles y lugares más importantes de la ciudad de Bilbao. La implantación de las placas en las diferentes zonas de Bilbao, nos permite un acceso directo de nuestros clientes con el producto que fabrica nuestra empresa.

Podemos observar tres distintos tipos de canales por los cuales intentamos obtener un **contacto** de los más **estrecho** con nuestra clientela. Los canales de comunicación los cuales son los soportes mediante los cuales transmitimos el mensaje desde StepByStep® hacia las empresas encargadas de la iluminación de una ciudad. Nosotros nos fundamentamos en nuestro correo electrónico, página web y nuestra cuenta pública de Instagram por la que hacemos actualizaciones respecto a la empresa y nos **comunicamos directamente** por mensaje con personal de la empresa Iberdrola®. Mediante estos métodos de relacionarse pueden tener una percepción más elaborada de los servicios que ofrecemos y cuáles son nuestros objetivos como empresa sostenible con otros posibles clientes.

Gracias al correo electrónico, se podrá llegar a un acuerdo más elaborado para la compra de la energía producida y así poder acordar un sitio de entrega y la cantidad de energía que quieren recibir nuestros clientes de parte nuestra para poder hacer uso de ella.

El segundo canal fundamental consiste en el canal de **distribución** por el cuál la energía que producimos se desplaza hasta llegar a los **puntos claves** acordados para producir el máximo de energía posible y a partir de ahí, vender la energía producida a clientes como Iberdrola®. Nuestra empresa trabaja eficazmente en el giro comercial y cuenta con un sistema interactivo a través del cual hace llegar dichos productos al consumidor final. Colaboramos con una empresa llamada **MRW**, que a través de un contrato hemos llegado a un acuerdo, el cuál estipula la entrega de nuestros productos en un tiempo récord por el área de **Vizcaya** pero que puede cambiar a el resto de España y a mayores cantidades de productos a desplazar si nuestra empresa denota un crecimiento a corto plazo.

Hoy por hoy, nos fundamentamos en los servicios de esta empresa para efectuar el **desplazamiento** de la producción de energía a los lugares acordados por parte de ambas empresas para proceder a su inmediato uso en las distintas **zonas de Bilbao**.



En un principio las placas de la empresa se establecerán en un mayor flujo de personas diariamente. Una vez se observe que se cumpla el **progreso previsto** después de dos meses tras la implantación de nuestras placas, se procederá al en otras zonas concurridas de la gran ciudad.

A través de este canal a nuestros clientes se les hará entrega de los productos que ofrecemos y serán capaces de darles una utilidad.

Por último, nuestro tercer canal es el de **venta**. Por el cual nos relacionamos con nuestros clientes de una manera más **directa** aunque no somos un mercado minorista al uso. Somos una empresa que fabrica sus propios productos y luego se relaciona directamente con los clientes a los que pretende vender lo que fabrica.

