



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La manera en que la empresa T3DOM se comunica con sus clientes y cómo le hace llegar el producto y servicio es distinto en función al segmento en el que se muevan y llegue de manera eficiente.

Canales directos:

-Uno de los canales de comunicación es una **página web corporativa** con la que se presenta al cliente la diferente gama de productos e información adicional.

- Además, las **redes sociales** donde, se lleva a cabo un ciclo de publicaciones adjuntando fotos y detalles del proceso que lleva a cabo para la manufacturación del producto. Las redes en las que se está presente son LinkedIn, Instagram, Twitter y Facebook.

- Otro canal de comunicación será el **email marketing**, es decir, un mail por el que se comunica con los clientes en caso de cualquier duda o con el público interesado en el producto que tengan la necesidad de conocerlo más detalladamente.

- Asimismo se realiza una **labor comercial** de proceso continuo, de esta manera estableciendo contactos y relaciones con empresas del sector energético, así presentando el producto.

Canales indirectos:

- Se cuenta con la colaboración de sitios web especializados en energías renovables que publicitan de manera indirecta los acumuladores AE-1. (energias-renovables.com y enelgreenpower.com)
- Además, mensualmente se contratan los anuncios de las radios locales (Radio Nervión y Radio 7 entre otras).

En cuanto a las funciones de los distintos tipos de canales se distinguen los siguientes:

-Venta y distribución:

T3DOM

Technology & Environment AE - 1



Las vías para su comercialización serán tanto la vía directa, es decir, únicamente se podrán contratar los servicios de instalación y mantenimiento del acumulador por la web oficial, contactando vía mail, redes sociales y los comerciales propios de T3DOM.

Mediante la página web se habilitará la posibilidad de la venta Online y posible cita con los técnicos expertos. En cuanto a la distribución se hará mediante transporte terrestre, el cual no hace falta subcontratar ya que son los propios instaladores oficiales los que lo transportan hasta el lugar.

También se ofrece un servicio postventa de atención al cliente, donde se habilita un número de teléfono para cualquier reclamación o para solucionar cualquier problema que se pueda presentar, además el producto tendrá una garantía de 3 años en los que se hace cargo de cualquier reparación por medio de un equipo de técnicos que acuden al domicilio en caso de que el producto esté dañado por causas propias del producto.

También está habilitada la opción de contar con un teléfono móvil con Whatsapp en el que también se pueden hacer consultas y reclamaciones.

-Comunicación:

Para dar a conocer el producto en entornos específicos del sector, donde es importante crear una imagen de marca, se asiste a ferias con carpas publicitarias, flyer y catálogos.

La empresa T3DOM realiza una campaña de publicidad online. Los banners publicitarios ayudan a promocionar el producto mediante anuncios en páginas web relacionadas con el sector renovables y eléctrico.

Tal y como se ha comentado anteriormente, se utilizan las redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn para hacer promoción del acumulador, contando con la experiencia de usuarios satisfechos, videos demostrativos y expertos en el sector.

Por último, se cuenta con anuncios en radios locales; mediante este tipo de publicidad se llega una gran parte de público susceptible de estar interesado en el producto.