

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Haremos acuerdos con cadenas de televisión para promocionar nuestro servicio. Y usaremos el hecho de que nuestra empresa da uso a las azoteas para conseguir las subvenciones de los ayuntamientos.

Usaremos medios usuales en el sector, es decir anuncios televisivos, patrocinadores etc...

Aprovecharemos el hecho de que el servicio que ofrecemos al cliente es completamente nuevo para por medio de una relación sana y de confianza mutua; conseguir que se fidelice a la empresa.

Otro asunto pendiente sobre los canales de la empresa es la cuestión de la tasa de conversión del cliente la cual es muy difícil de discernir y dependerá del grado de éxito de la empresa.

Nosotros utilizaremos transporte para llegar a nuestro cliente directamente aunque tengamos que llevar algunos de nuestros materiales en packing para su protección.