



CANALES

El tipo de canal más adecuado directo a través de una web online o venta puerta fría dándonos a conocer a un mayor porcentaje de mercado. Además, también utilizaremos un canal indirecto al contar con marcas como technogym y lifefitness.

Percepción: El cliente realizará una percepción visual a través de anuncios en las redes sociales, lo que llamará la atención al cliente es que va a poder ahorrar energía utilizando dicho producto ya bien sea en domicilios ajenos o en clubs deportivos/gimnasios.

Evaluación: El cliente tendrá en cuenta su consumo de energía. Para ahorrar, comparará el precio de nuestro producto respecto a nuestros competentes. El cliente nos pasará los datos del consumo y nosotros le podremos hacer un estudio detallado y personalizado para que pueda ahorrar lo máximo posible.

Compra: El método de compra será vía online y a puerta fría. Vía online para poder llegar a un mayor número de clientes y a puerta fría, para promocionarnos en gimnasios u otras instalaciones deportivas para demostrar cómo funciona.

Entrega: La entrega se realizará mediante compañías de repartos como puede ser SEUR o RMW. La entrega no tendrá ningún tipo de valor añadido ya que viene incluida en el precio. También se puede hacer recogida en almacén con un precio más asequible.

Postventa: Después de todo le enviaremos un formulario a través de un enlace por correo electrónico donde podrán remitirnos cualquier tipo de información.