

5) Canales

Kinetic Roads Company tiene varios canales. Los canales de comunicación son los siguientes: En primer lugar, Internet (en nuestra página web), en esta plataforma tendremos toda la información acerca de las placas, su funcionamiento y nuestro contacto. La empresa tendrá también un canal de YouTube donde se explicará de manera más gráfica el funcionamiento de las placas, sus sistemas tecnológicos, para que la explicación sea más fácil de entender sin tener que estar cara a cara con el cliente. Otros serán las reuniones y videoconferencias a través de las cuales nos pondremos en contacto con nuestro principal cliente, el sector público. Cualquier persona o entidad puede acceder y ver todo acerca de nuestra empresa.

Los canales de distribución van a ser los siguientes: El canal directo en el que no tendremos intermediarios y venderemos las placas nosotros directamente así no tendremos que pagar al intermediario. Y venderemos todas nuestras placas a través de canales propios. No utilizaremos canales asociados ni una mezcla de ellos. El intermediario lo buscará el sector público para generar puestos de trabajo, esto nos quitará a nosotros trabajo.

Kinetic Roads Company solo se centrará en la producción y venta de las placas, el sector público (o los propietarios de autopistas) será el que se encargue de su instalación. Con esto nos podremos centrar únicamente en su producción.

Nuestros canales de venta son B2B ya que se trata de transacciones comerciales entre empresas y nosotros externalizamos el producto. Estos canales son el teléfono, el correo electrónico, las reuniones presenciales y también quizá algunas ferias comerciales para conseguir relaciones con futuros compradores. En los tres primeros canales nos podremos comunicar directamente con la empresa y que nos expongan sus peticiones y conseguir llegar a un acuerdo. Y las ferias son más bien para que conozcan el producto.

La percepción que tiene el cliente sobre nuestro producto es muy importante ya que de eso depende que lo compre o no. Le informaremos sobre los beneficios de implantar estas placas que el principal es que generan energía con el paso de los coches, también les informaremos sobre su duración que es bastante larga, etc. Luego en la evaluación de los clientes les debemos incentivar a que lo compren haciéndoles ver que no hay productos semejantes a este. Para ello tienen nuestra página web donde se pueden informar sobre todos los detalles de las placas. Luego en la compra nos demandarán cuantas placas van a necesitar y nos harán la transferencia antes de que nosotros las enviemos. También pueden elegir pagar en efectivo si les resulta más cómodo. Sólo nos tienen que llamar y decirnos la ubicación en la que quieren que se las enviemos. Les haremos ver que la compra es muy sencilla. Luego en la entrega les llegarán las placas en un plazo de tres a cinco días y la instalación no depende de nosotros, pero sabemos que Innowattech realiza una "rápida instalación" (conociendo que estas instalaciones son costosas) En esta fase el cliente observará el rápido transporte e instalación del producto. Y por último en la post venta nos encargamos de conocer cómo les funcionan las placas a nuestros clientes y si hay algún fallo en las placas. Les haremos ver que estamos en todo momento en contacto con ellos para atender sus dudas o cuestiones. La percepción y la post venta son las más importantes ya que son las fases en las que el cliente decide si empezar a comprar o comprar más o por el contrario deciden no comprar. Por lo que en estas fases haremos más hincapié.

Una de las ventajas de nuestro producto es que una vez que el sector público empiece a comparar nuestras placas (no hablo de los propietarios de autopistas) y vea que les

genere un gran beneficio, seguramente nos seguirán comprando más porque serán necesarias para el país.

Fases	Funcionamiento
Percepción	Crear una buena imagen al cliente
Evaluación	Informarles del producto
Compra	Se puede transferencia o en efectivo y lo llevamos donde pidan
Entrega	Plazo de tres a cinco días
Post venta	Estar en contacto permanente con el cliente