

5) CANALES

Nuestra empresa se comunicaría con los diferentes clientes anteriormente mencionados a través de diferentes medios y a su vez les atraeremos gracias a los servicios y productos únicos que ofrece nuestra empresa.

El modo en el que extenderemos nuestro producto será diferente depende de a quién nos dirijamos, en el primer caso atraeremos a los consumidores o familias de diferentes modos y nuestros segundos consumidores serían las empresas dispuestas a trabajar con motores que funcionen mediante hidrógeno. Depende de a qué clientes nos dirijamos, lo haremos de una manera o de otra, pero lo que tienen en común es que serán formas de comunicación directas para ambos por tratarse de piezas de la automoción especializadas y nuevas en el mercado. A medida que nuestra empresa ya tenga cierto reconocimiento a nivel nacional y/o europeo, empezamos a entablar contacto con las empresas del sector de la automoción. Nuestra comunicación con empresas exteriores será mediante reuniones privadas en nuestra oficina, cuya ubicación les hemos mencionados en apartados anteriores (vivero de empresas de San Blas, ubicada en el municipio de Madrid), o en las suyas para poder pactar los servicios prestados y obtener beneficios de la manera más personal y cercana para asegurar aliados en nuestro proyecto tecnológico.

Respecto a los canales de comunicación de los consumidores, en este caso familias, les haremos llegar nuestra empresa en un primer momento por internet y por redes sociales. También nuestra empresa está interesada en organizar una reunión o evento, depende de la cantidad de consumidores y empresas que estén interesadas, para dar información sobre nuestro producto y resolver todas las dudas. Aparte, en un futuro, si la empresa sigue el curso adecuado, nuestra meta sería llegar a la esponsorización por una marca o ambiente cercano al mundo del motor.

Debido a que nuestro producto va dirigido especialmente para personas con un alto poder adquisitivo, también intentaremos llegar a los barrios donde sus residentes tengan más recursos económicos, como dijimos anteriormente, nos publicitaremos en las redes sociales y en los banners dentro de páginas web que más transitan las personas, como pueden ser páginas de compras online a través de la cuenta oficial de la empresa, los banners serán diseñados por empresas fuera de Hydroride para promocionarlos, es decir, que lo externalizamos; si bien las redes sociales serán llevadas a cabo por nosotros mismos.

Con respecto a las localidades, nos centraremos centrarnos en los puntos o barrios donde más conglomeración de gente con rentas más altas haya, como

en el caso de Madrid, los barrios de Salamanca, La Moraleja o La Castellana; y de igual manera en el caso de Barcelona en los barrios de Las Tres Torres o Sant Gervasi-Galvany oest. Haciéndoles ver las ventajas que les proporciona nuestro producto frente a las otras variantes como puede ser la compra de un coche de hidrógeno nuevo.

Una vez que la información de la empresa Hydroride esté en manos de los futuros clientes, explicaremos cómo funciona para ellos, el canal de distribución. Ya que, nuestra empresa trabajará diferente de forma diferente con las familias que, con las empresas, ajustándose a las necesidades de cada uno.

Lo que pretende nuestra empresa es llegar con otras empresas del sector de la automoción a un consorcio en el cual nosotros les distribuiremos nuestros motores de hidrógeno para su elaboración de los próximos vehículos ecológicos que funcionan a través de la energía que proporciona el hidrógeno.

En el caso de que un cliente físico quiera adquirir uno de nuestros motores después de haber tenido la cita informativa que ya hemos comentado antes, pasaremos a la parte mecánica y técnica de convertir o cambiar su motor por uno que funcione y solo se active con Hidrógeno. Para ello el cliente deberá traer su vehículo a nuestros talleres, para los cuales solo tendríamos durante los primeros años (en torno a 2 - 3 años hasta tener ganancias y hacernos más conocidos por la población) en Madrid y Barcelona. En Madrid, nos situaremos en el parque empresarial Butarque de Leganés ¹ (calle Daza Valdés, 7, 28914), y en Barcelona, escogimos la localidad de Terrassa, la cual está a menos de 30km de Barcelona ciudad (a unos 33.3km) y la calle en concreto sería Can Parellada, al sur de Terrassa ². ¹

Una vez ya el cliente haya depositado su vehículo, inmediatamente los trabajadores comenzaremos con el proceso para evitar la larga espera del cliente y también para que contemos con más espacio para nuevos clientes en nuestro taller.

Durante el tiempo que el coche del cliente esté en los talleres de Hydroride, la empresa tendrá la protección de un seguro que se hará cargo de todo lo que le

¹ 1 NAVE MADRID

<https://belbex.com/detalles/calle-daza-valdes-7/vi1062/alquiler/>

² NAVE TERRASSA

https://www.habitaclia.com/alquiler-nave_industrial-en_can_parellada-terrassa-i5020003997506.htm?f=&st=1&from=list&lo=55

pueda suceder al coche en ese periodo, proporcionando a nuestro cliente la tranquilidad de que nuestra empresa se preocupa realmente por su vehículo.

Una vez finalizado el proceso de conversión del motor comenzaremos con la distribución y devolución del coche a su propietario. Esta parte del proceso la haremos dependiendo de cómo el cliente desee. La primera forma puede ser que el cliente se haga cargo de recogerlo en nuestro taller y la otra forma sería que una empresa de transporte le lleve el coche a donde desee (con un coste adicional, lógicamente). De esta manera, nos aseguramos de que el cliente quede satisfecho no solo con el cambio de motor, sino con los servicios adicionales al cambio de éste.