

Canales

Nuestros canales principales para el contenedor inteligente serían, en primer lugar, directamente a través de asociaciones con municipios y autoridades locales interesadas en soluciones de gestión de residuos avanzadas.

También estableceríamos canales de distribución con empresas de tecnología y medio ambiente que ya tienen presencia en el mercado.

La venta en línea y a través de plataformas especializadas en soluciones sostenibles sería esencial para llegar a consumidores y comunidades.

Además, podríamos aprovechar ferias y exposiciones de tecnología y medio ambiente para demostrar nuestro producto y establecer contactos.

Las alianzas estratégicas con empresas de reciclaje y gestión de residuos también serían cruciales para integrar nuestro contenedor en cadenas de valor existentes.

En pocas palabras, diversificaríamos nuestros canales para maximizar la visibilidad y accesibilidad de nuestro innovador contenedor en el mercado.