

En el Plan de Empresa de VIMM, los canales a través de los cuales la empresa comunica y alcanza a sus segmentos de mercado son fundamentales para hacer llegar su propuesta de valor. Estos canales incluyen:

Sitio Web Corporativo: VIMM utiliza su sitio web como un canal primario de comunicación y venta. Aquí, los clientes pueden obtener información detallada sobre los productos, las tecnologías utilizadas, los beneficios del reciclaje automatizado, y realizar compras directas. El sitio web también sirve como plataforma para demostraciones virtuales y tours de productos.

Redes Sociales y Marketing Digital: La presencia en redes sociales y el marketing digital son esenciales para alcanzar a un público más amplio. VIMM utiliza estas plataformas para promocionar sus productos, compartir noticias y actualizaciones, y para interactuar con su comunidad. Estas herramientas también son útiles para campañas de publicidad dirigidas y para construir una marca fuerte y reconocible.

Eventos y Ferias Comerciales: Participar en eventos y ferias comerciales relevantes en el sector de reciclaje y gestión de residuos permite a VIMM mostrar sus productos en vivo, establecer contactos con potenciales clientes y socios, y mantenerse al tanto de las tendencias de la industria.

Representantes de Ventas y Distribuidores: VIMM emplea representantes de ventas y trabaja con distribuidores para alcanzar segmentos de mercado específicos, especialmente en regiones geográficas donde la presencia directa de la empresa es limitada. Estos representantes y distribuidores tienen la tarea de promocionar y vender los productos, así como de proporcionar soporte local.

Relaciones Públicas y Medios de Comunicación: La empresa utiliza estrategias de relaciones públicas para construir una imagen positiva y ganar visibilidad en los medios de comunicación. Esto incluye comunicados de prensa, entrevistas, y la participación en discusiones sobre sostenibilidad y tecnología de reciclaje.

Colaboraciones y Alianzas Estratégicas: VIMM establece colaboraciones y alianzas con otras empresas y organizaciones que pueden ayudar a promover sus productos. Esto puede incluir asociaciones con organizaciones ambientales, empresas de gestión de residuos, y otros socios estratégicos.

Correo Directo y Marketing por Email: Para llegar de manera más personalizada a clientes potenciales, especialmente en el segmento B2B, VIMM utiliza el correo directo y el marketing por email. Esto permite una comunicación más directa y segmentada, ofreciendo información relevante a un público específico.