

CANALES

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Canales de distribución:

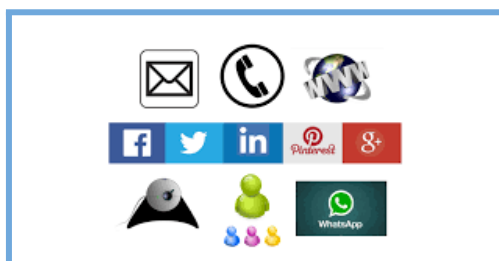
Hemos creado una sociedad comercial con cemex en la cual, le compramos el cemento a un precio económico para posteriormente mezclaremos con perovskita y a su vez dicha empresa se encarga del transporte ya la mezcla hecha a nuestros clientes. Cemex cuenta con camiones hormigonera para llevar a cabo dicha distribución sin que nuestro material sufra ningún tipo de daño.



Canales de comunicación:

Para los canales de distribución hemos creado una página web, en la cual aparece toda la información de nuestra empresa, de esta manera nuestros futuros clientes puedan saber más de nuestro negocio.

Nuestras redes sociales las usaremos para poner información acerca del cemento fotovoltaico que estamos vendiendo, para que nuestros compradores estén al tanto de nuestras ofertas y la información que le brindaremos acerca de nuestro producto.



Nuestra redes sociales son las siguientes:

Link de facebook

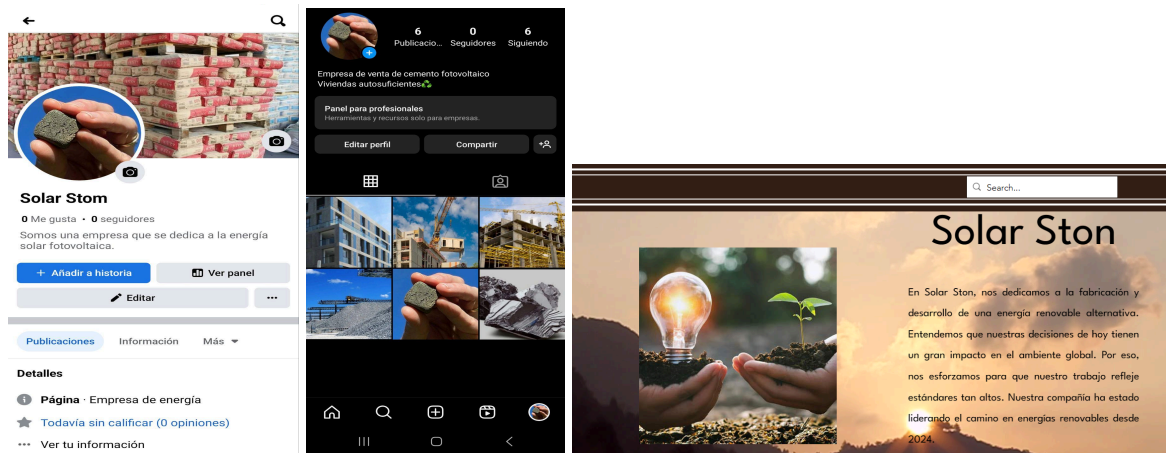
<https://www.facebook.com/profile.php?id=61555395007201>

Link de instagram

https://www.instagram.com/solar_ston?utm_source=qr&igsh=MTRIZjZ0eXh1bXJhZA==

Link de la página

<https://patinoluisenrique.wixsite.com/solar-ston>



Facebook

Instagram

Página web

Canales de venta:

Tanto en la página web como en nuestras diferentes plataformas en redes sociales se facilita el número de teléfono de nuestro vendedor, con el cual se puede concretar una cita presencial o hacer todo vía online. Dentro de los canales de venta, tenemos que tener en cuenta:

- **La percepción:** La educación de la utilización de las energías verdes, que los clientes sepan los beneficios de utilizar nuestro producto, ayudando al medioambiente y reduciendo sus costes de luz.
- **La evaluación:** Que el producto que vendamos sea de primera calidad, para que nuestros clientes no tengan problemas con nuestro producto y queden satisfechos.
- **La compra:** Que nuestros clientes reciban los beneficios de comprar en nuestra tienda online y presencial, el descuento que reciben por el acumulo de puntos, que obtienen en cada compra.
- **La entrega:** Que nuestros clientes queden satisfechos con nuestro producto, y les llegue sin defecto, es decir, que el paquete tenga perforaciones o que este caducado.
- **La post-venta:** Comprobar que nuestros clientes, queden satisfechos después de utilizar nuestro producto, por ello realizaremos un feedback después de cada compra.