

Canales de distribución y comunicaciones:

Nuestro canal principal de comunicación y de distribución es nuestra web, pero está actualmente prima de un uso informativo. Hoy en día nosotros nos acercaremos a las instituciones para venderles nuestro producto. Como primera impresión, nuestro producto cuenta con una gran serie de innovaciones y de bajos costos, y que cuya autonomía va a depender de sí misma, es decir, solo se le tendrá que hacer labores de mantenimiento y esto resulta atractivo tanto para los usuarios y consumidores como para las personas que, en este caso los coches, generan la materia necesaria (percepción).

También hemos generado una autoevaluación y un test de lo satisfactorio que les parece nuestro producto a personas independientes. Como indicamos en el primer punto nuestra primera crítica y mejora a nuestro producto es que al principio puede llegar a sorprender un poco el precio de este, y que tenemos en nuestro poder pocos métodos de distribución. En cuanto al test de satisfacción dirigido a personas corrientes más del 92,5% de personas piensan que es una idea que tiene un gran futuro (evaluación).

Para el apartado de compra informaremos a nuestros clientes de todas las condiciones que mostramos y nos preocupamos por la instalación (compra).

Para llevar frictionator, nuestros clientes indicarán el sitio que deseen para que lo instalemos, eso sí, tendrán que pedirnos la demanda con 1 semana de antelación (entrega).

Una vez la venta y pasado un tiempo nuestros clientes empezarán a hacer una serie de pagos mensuales dependiendo de la electricidad que hayan adquirido y del precio del kilovatio/hora. Además de esto, con nuestra política no admitimos devoluciones ni cubrimos daños externos que no sean mantenimiento (post-venta).