

CANALES

Los canales que nosotros utilizamos:

- **Comunicación con los clientes:**
 - Sitio web: La empresa tiene un sitio web oficial
 - Redes sociales: Tenemos tik tok y Instagram en nuestras rees sociales
- Correo electrónico: Los clientes pueden suscribirse al boletín de la empresa o enviar consultas a través del correo electrónico. La empresa puede utilizar esta vía para enviar promociones especiales, noticias y recordatorios.
- Línea telefónica: Tener un número de teléfono de atención al cliente para que los clientes puedan llamar y hacer preguntas, realizar pedidos o resolver problemas.
- Chat en vivo: Integrar una función de chat en vivo en el sitio web para brindar atención al cliente en tiempo real y responder a preguntas de manera instantánea.
- Eventos y ferias comerciales: Participar en eventos y ferias comerciales relevantes para la industria funeraria y presentar los ataúdes biodegradables a clientes potenciales.
- Colaboraciones con funerarias y cementerios: Establecer alianzas con funerarias y cementerios para que actúen como puntos de contacto para los clientes interesados en los ataúdes biodegradables.
- Publicidad impresa y digital: Utilizar anuncios en revistas especializadas, periódicos locales y plataformas digitales para generar conciencia y alcanzar a un público más amplio.
- Ventas directas: La empresa puede vender sus ataúdes biodegradables directamente a través de su propio sitio web o tienda en línea

Comunicación con los clientes

Tener empatía hacia la clientela

Escucha activa: Presta atención a las preocupaciones y solicitudes de los clientes.

Respeto: Trata a los clientes con respeto y consideración en todo momento. Evitar comentarios insensibles

Claridad y transparencia: Proporciona información clara y precisa sobre los productos y servicios que ofrecen. Asegúrate de que los clientes entiendan completamente las opciones disponibles y los precios asociados.

Flexibilidad: Reconoce que cada cliente tiene necesidades y preferencias únicas.

Comunicación proactiva: Mantén a los clientes informados sobre el proceso y los plazos de entrega.

Canal de comunicación adecuado: Utiliza medios de comunicación apropiados según las preferencias del cliente. Puede ser cara a cara, por teléfono, correo electrónico u otros métodos de comunicación

Seguimiento: Después de completar una venta, realiza un seguimiento para asegurarte de que el cliente esté satisfecho con el producto o servicio.

Distribución de los productos

Venta directa al consumidor: La empresa puede establecer puntos de venta físicos donde los clientes puedan comprar los ataúdes biodegradables directamente.

Venta en línea: La empresa puede tener una plataforma de comercio electrónico donde los clientes puedan realizar pedidos y hacer que los ataúdes biodegradables sean enviados directamente a su puerta. (comentado anteriormente)

Distribución a través de funerarias: La empresa puede establecer acuerdos con funerarias locales para vender sus productos a los clientes que buscan opciones más ecológicas.

Exportación: Si la empresa tiene la capacidad y los recursos necesarios, puede considerar la posibilidad de exportar sus ataúdes biodegradables a otros países que también busquen opciones sostenibles para el entierro

Venta de productos

Investigar nuestros principales clientes

Desarrolla una estrategia de marketing: Crea una estrategia de marketing para llegar a tu mercado objetivo. Esto puede implicar la creación de un sitio web o una tienda en línea (cosa que hemos comentado antes)

Destaca las características únicas de tus productos: Hablar sobre las ventajas de los ataúdes biodegradables, como su impacto positivo en el medio ambiente y la opción de un entierro respetuoso.

Establece alianzas estratégicas con otras funerarias

Puede personalizar su ataúd dependiendo de sus necesidades (color, material, tamaño...)

Informar a los trabajadores exactamente de como fabricar el ataúd

Mostrar nuestros ataúdes a la gente, publicando fotos en redes sociales o anuncios por la televisión, tik tok u otras parecidas