

13. CANALES

Para garantizar que el diseño industrial de ahorro de agua llegue a los clientes adecuados y les entregue su propuesta de valor de manera efectiva, se deben implementar diversos canales estratégicos en comunicación, distribución y venta.

1. Canales de Comunicación

Los canales de comunicación son esenciales para dar a conocer el producto, educar a los clientes sobre sus beneficios y captar su atención.

Estrategias y Canales:

- **Marketing Digital:**
 - Publicidad en redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn) dirigida a segmentos específicos como propietarios de hogares, hoteleros e industriales.
 - Creación de contenido educativo (blogs, videos explicativos, infografías) que resalten el impacto ambiental y el ahorro económico del sistema.
 - Campañas de email marketing para llegar a empresas, hoteles y urbanizaciones.
- **Sitio Web y Aplicación:**
 - Una página web optimizada que actúe como centro de información sobre el producto, incluyendo sus beneficios, datos técnicos, casos de éxito y un simulador de ahorro de agua.
 - Una app (para la versión avanzada) que ofrezca monitoreo y gestión del sistema en tiempo real.
- **Participación en Eventos:**
 - Ferias de sostenibilidad, tecnología y eficiencia energética para mostrar el funcionamiento del sistema.
 - Conferencias y talleres educativos en comunidades y empresas.
- **Relaciones Públicas:**
 - Colaboración con medios de comunicación especializados en sostenibilidad y tecnología para generar artículos y entrevistas que destaquen el impacto del producto.
- **Certificaciones y Sellos:**
 - Comunicar el respaldo de certificaciones como LEED, ISO 14001 y WaterSense como prueba de su sostenibilidad y calidad.

2. Canales de Distribución

Los canales de distribución garantizan que el producto esté disponible para los clientes en los puntos donde lo necesitan.

Estrategias y Canales:

- **E-commerce:**
 - Venta directa a través de una tienda en línea propia.

- Inclusión en plataformas de e-commerce populares, como Amazon y marketplaces específicos de productos sostenibles.
- **Distribuidores Locales:**
 - Asociaciones con distribuidores de equipos de plomería, tecnología IoT y sostenibilidad para llegar a clientes domésticos e industriales.
- **Tiendas Físicas:**
 - Presencia en tiendas de bricolaje y mejoras del hogar como Leroy Merlin, Home Depot o Bauhaus, enfocadas en la versión económica.
- **Red de Instaladores Certificados:**
 - Crear una red de instaladores capacitados para distribuir e instalar el producto, asegurando que los clientes tengan una experiencia fluida.

3. Canales de Venta

Los canales de venta son el puente directo entre el cliente y el producto.

Estrategias y Canales:

- **Venta Directa:**
 - Contacto directo con hoteles, industrias y constructoras a través de un equipo de ventas especializado que pueda ofrecer soluciones personalizadas.
 - Consultorías para grandes proyectos, como urbanizaciones y edificios de empresas.
- **Socios Estratégicos:**
 - Colaboración con promotores inmobiliarios para integrar el sistema en proyectos de construcción sostenible.
 - Acuerdos con ONGs o entidades gubernamentales interesadas en fomentar el ahorro de agua en comunidades.
- **Modelos de Suscripción** (para la versión avanzada):
 - Ofrecer un modelo de pago recurrente que incluya mantenimiento, monitoreo y actualizaciones del sistema.
- **Licitaciones Públicas:**
 - Participar en procesos de licitación para instituciones públicas y proyectos de sostenibilidad a gran escala.