

BizRental - Canales de Distribución y Comunicación

Canales de Distribución y Venta:

Nuestra estrategia de distribución se basa en asegurar que la propuesta de valor de BizRental AI llegue eficazmente a los segmentos de clientes identificados. Hemos definido los siguientes canales principales:

1. Plataforma Digital (Web/App):

Principal canal de distribución y venta.

Interfaz intuitiva con filtros avanzados (ubicación, precio, servicios).

Procesos de reserva y pago automatizados.

Objetivo: Facilitar el acceso y uso tanto para propietarios como usuarios finales.

2. Colaboraciones con Asociaciones Locales:

Asociaciones de emprendedores y pymes (por ejemplo, Cámara de Comercio de Bilbao).

Promoción de la plataforma como herramienta para fomentar el emprendimiento local.

Objetivo: Crear confianza y aumentar la adopción inicial.

3. Estrategia Offline:

Participación en eventos locales como ferias de emprendimiento, coworking y tecnología.

Demostraciones y capacitaciones en asociaciones de propietarios y emprendedores.

Objetivo: Ampliar la visibilidad de la plataforma en comunidades clave.

4. Redes Sociales y Publicidad Digital:

Uso intensivo de redes como Instagram, LinkedIn y Facebook para alcanzar a emprendedores y freelancers.

Campañas de retargeting para captar usuarios que interactúen con la web/app.

Objetivo: Aumentar el conocimiento de marca y generar tráfico hacia la plataforma.

1. Email Marketing:

Campañas dirigidas a segmentos específicos (emprendedores, pymes, freelancers).

Uso de boletines informativos para destacar nuevos espacios, promociones y casos de éxito.

Automatización de correos de bienvenida, recordatorios de reservas y solicitudes de retroalimentación.

2. Blog Corporativo:

Contenido relevante sobre tendencias de espacios flexibles, gestión empresarial y consejos para propietarios.

SEO optimizado para atraer tráfico orgánico a la plataforma.

3. Atención al Cliente Multicanal:

Servicio de chat en vivo en la web y la app para resolver dudas en tiempo real.

Integración de un sistema de tickets y FAQs automatizadas para consultas comunes.

Línea telefónica y soporte dedicado para propietarios premium.

4. Presencia en Medios Locales:

- Publicación de artículos y entrevistas en medios regionales (periódicos y radios locales).
- Colaboración con influencers locales que promuevan la flexibilidad y eficiencia de BizRental AI.

Fases del Canal de Relación con el Cliente:

1. Conciencia:

Publicidad digital dirigida.

Aparición en eventos y colaboraciones con asociaciones.

2. Evaluación:

Pruebas gratuitas para nuevos usuarios (primer alquiler sin comisión).

Opiniones de usuarios verificados en la plataforma.

3. Compra:

Proceso de reserva sencillo y seguro.

Opciones de pago flexibles (tarjetas de crédito, PayPal, etc.).

4. Entrega:

Confirmación automatizada y detalles del espacio reservado.