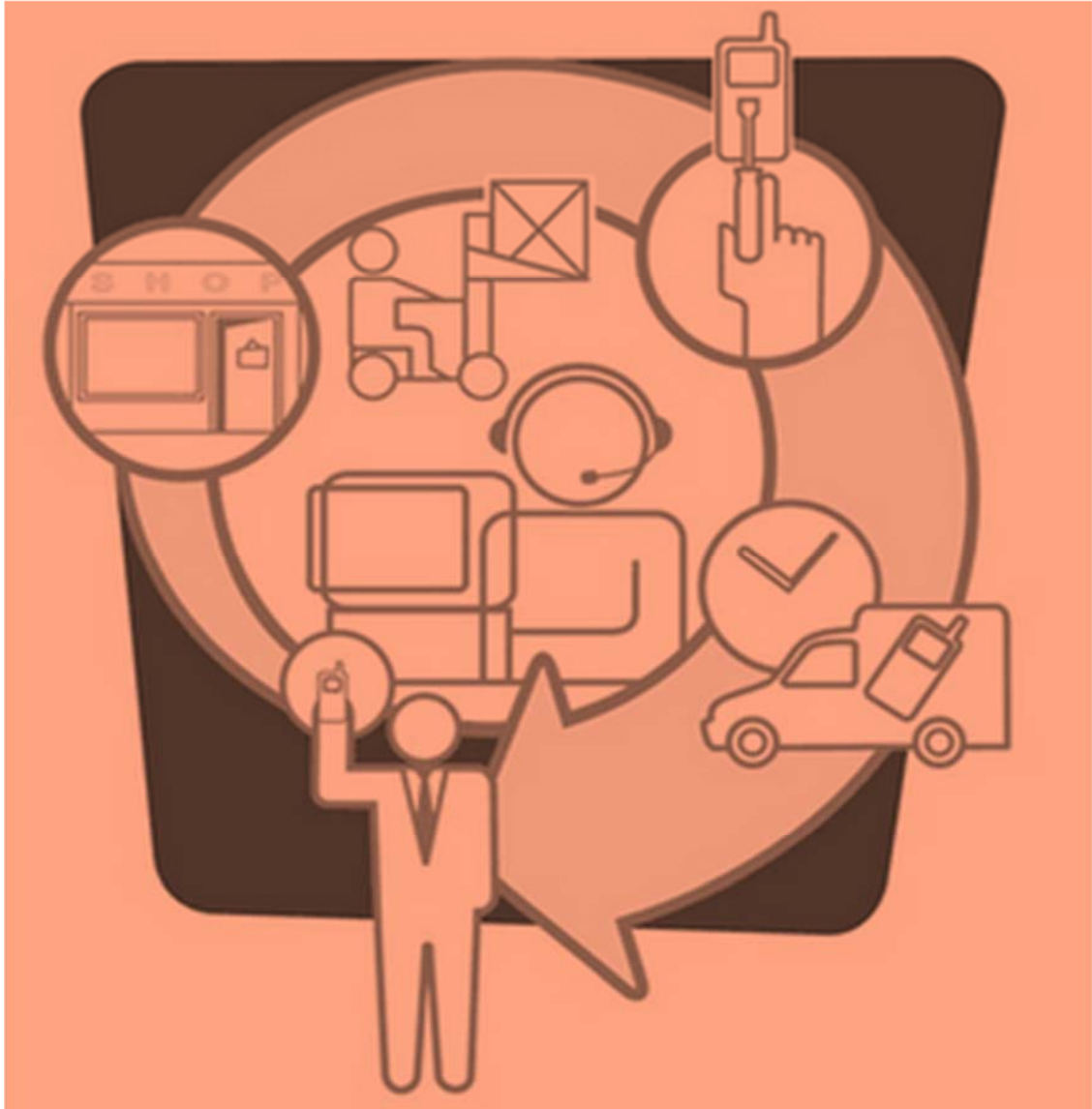




CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANALES DE DISTRIBUCIÓN SISTEMA DE DETECCIÓN DE FALLAS

Vamos a desarrollar los canales de distribución del proyecto. Cada canal está diseñado para complementar a los otros, creando así un ecosistema eficiente que maximiza el alcance de nuestro producto y la experiencia del cliente. Los canales que hemos previsto son:

1. Crear una plataforma web.
2. Desarrolla la aplicación móvil.
3. Formar un equipo de consultores de ventas.
4. Generar alianzas con proveedores de maquinaria.

1. PLATAFORMA WEB:

- Objetivo: Servir como un punto de contacto centralizado para clientes interesados en nuestro sistema.
- Funciones principales de nuestra web:
 - Venta directa del software de detección de fallas a través de licencias o suscripciones.
 - Publicación de tutoriales, manuales técnicos y casos de éxito.
 - Chat en vivo o chatbots para resolver dudas técnicas y comerciales.
 - Portal dedicado a los clientes para gestionar configuraciones, actualizaciones y reportes personalizados.
- Ventajas de tener una web así configurada: Alcance global y disponibilidad 24/7, además de costos bajos de mantenimiento en comparación con otros canales de comunicación con los clientes.

2. APLICACIÓN MÓVIL:

- Objetivo: Proporcionar acceso a funcionalidades del sistema en cualquier lugar, facilitando la supervisión en tiempo real.
- Funciones principales de nuestra app:
 - Monitoreo de maquinaria a distancia, con notificaciones automáticas de las fallas.
 - Reportes gráficos y análisis predictivo, basados en datos históricos.

- Opciones para programar mantenimientos preventivos y enviar alertas a equipos técnicos.
- Sincronización con la plataforma web y dispositivos IoT industriales.
- Ventajas del enfoque de nuestra aplicación: Mejora la experiencia de nuestros clientes, al ofrecer flexibilidad y accesibilidad en cualquier momento.

3. CONSULTORES DE VENTAS:

- Objetivo: Generar ventas personalizadas y establecer relaciones de confianza con los clientes.
- Actividades principales:
 - Visitas presenciales a empresas para analizar necesidades específicas.
 - Realización de pruebas piloto en maquinaria industrial del cliente.
 - Presentaciones sobre ROI (Retorno de Inversión) y beneficios del sistema.
 - Soporte técnico inicial durante la instalación y configuración.
- Ventajas de nuestra consultoría de ventas: Facilita el cierre de ventas en empresas que requieren soluciones personalizadas y soporte directo porque, gracias a la implantación de este canal de comunicación, captamos clientes que de otra forma no conseguiríamos.

4. ALIANZAS CON PROVEEDORES DE MAQUINARIA:

- Objetivo: Ampliar la base de clientes mediante sinergias con fabricantes y distribuidores de maquinaria.
- Estrategias principales que pondremos en marcha:
 - Incluir el sistema como un valor agregado en la compra de equipos nuevos.
 - Ofrecer programas de certificación a proveedores para que promuevan el software.

- Realizar campañas conjuntas de marketing en ferias industriales y eventos sectoriales.
- Ventajas de nuestras alianzas estratégicas: Tendremos acceso a una red establecida de clientes y generaremos ingresos compartidos con nuestros aliados.