

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestro método de distribución principal va a ser la venta online, podrás adquirir un armario de estas características en la web o aplicación que vamos a desarrollar. La distribución, en cambio, la llevaremos a cabo mediante empresas que tengan como actividad principal el transporte de paquetes.



Por otra parte, para potenciar nuestros canales de venta y comunicación colaboraremos con otras empresas o personas con el fin de expandir los mercados donde puedes adquirir nuestro producto, de generar una mayor cantidad de ventas e ingresos y de darnos a conocer entre las personas que podrían llegar a ser nuestras clientas.

Para ello, hemos concluido que las compañías que podrían ayudar a potenciar nuestra empresa se encuentran en tres sectores. También colaboraremos con figuras públicas que puedan llevar nuestro producto a la mayor cantidad de personas posible.



El primer sector, corresponde a la venta de electrodomésticos o aparatos electrónicos, puesto que si ponemos a disposición nuestro producto en este comercio muchas personas podrían fijarse en él. Nuestra idea prioritaria es aliarnos con Media Markt, una empresa que se dedica a la compraventa de electrónica, y que conforme pasa el tiempo se va consolidando como una de las

más fuertes empresas en su sector. Si logramos que esta corporación venda nuestros productos, conseguiremos gran visibilidad de ellos y muy probablemente generaremos ingresos.



En segundo lugar, hemos optado por compañías cuya actividad principal sea la venta de muebles y aparatos para el hogar. Estas compañías suelen utilizar como estrategia de marketing la venta de productos complementarios. Con esta estrategia lanzan al mercado enseres que combinen entre ellos, ya sea por color o material, logrando que algunos clientes acaben reformando una de las habitaciones de su casa para añadir toda la colección de un mueble, a pesar de que principalmente iban a comprar sólo uno. Nuestro armario podría ser complementario con alguna de estas colecciones, así como colecciones modernas o digitalizadas. La corporación escogida entre los miembros del grupo ha sido Conforama.



Finalmente, hemos decidido colaborar con una organización que ayude a personas con visión reducida. Para ello, patrocinaremos eventos o actividades que realicen y, de esta manera, daremos a conocer nuestro producto en este segmento tan específico. La entidad con la que vamos a colaborar va a ser la ONCE (Organización Nacional de Ciegos Españoles).



Sobre las figuras públicas que mencionamos anteriormente, nuestro perfil ideal serían individuos con gran reconocimiento entre la gente joven, por ejemplo influencers. Les proporcionaremos un armario para que puedan enseñarlo en sus redes sociales, su funcionamiento, las ayudas que ofrece... Además tendremos en cuenta si nuestros posibles clientes se interesan por el mundo de la moda y la ropa consultando sus búsquedas en plataformas digitales puesto que es más fácil despertar el interés en ellos.

