

5. Canales

Para comunicar y alcanzar efectivamente a los segmentos de mercado de un proyecto de invernadero inteligente, es necesario diseñar una estrategia de marketing y ventas basada en un conocimiento profundo del público objetivo y las vías más efectivas para llegar a ellos.

1. Canales de Comunicación y Alcance

Nuestra forma de comunicarnos con los clientes será mediante estos recursos:

- Página web profesional: Debe destacar los beneficios del invernadero inteligente con ejemplos claros, videos explicativos y casos de éxito. Incluir formularios de contacto para captar leads interesados.
- Redes sociales:
 - Tik Tok e Instagram: Para conectar con pequeños agricultores y consumidores interesados en temas de sostenibilidad.
 - LinkedIn: Para llegar a empresas agrícolas y profesionales del sector.
 - Contenido sugerido: publicaciones sobre ahorro, eficiencia y sostenibilidad; videos de demostración de la tecnología; testimonios de clientes actuales.

2. Canales de distribución.

El producto se podrá conseguir desde las tiendas físicas y por pedido desde nuestros canales de comunicación cuando el cliente pida un producto nuestro podrá pedirnoslo desde los canales de comunicación o en las tiendas físicas si lo quieren por pedido tendremos repartidores que se encargaran de entregar el producto a la ubicación

- Repartidores:
Serán los trabajadores que se encargaran de entregar los pedidos a la ubicación de los clientes con furgonetas de la propia empresa