

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Como ya hemos nombrado, nuestro producto va dirigido a un cliente muy concreto, políticos, famosos, deportistas, etc. Es por ello que sin una buena comunicación no hay interés por el producto.

En cuanto al canal de **comunicación**, cuando se trata de reunir una cantidad de celebridades tan alta, hemos llegado a la conclusión de que un **evento** sería la mejor opción. En él podríamos enseñar el producto desde cero y nuestros objetivos a la hora de mejorar la seguridad inteligente. También haríamos hincapié en lo importante que es para nosotros la protección de datos y de esta manera dar un **trato más cercano** a nuestros clientes. El interés y conocimiento por nuestro producto aumentaría, por lo que habría más ventas y podríamos evolucionar a medida que vendemos nuestros servicios.

Siguiendo con el canal de **distribución**, el cual se encarga de hacer llegar el producto a nuestro cliente a la perfección. Nos encargaremos de ello contratando una empresa de distribución exclusiva en la que podremos confiar. Estas empresas con las que hemos pactado para que nos fabriquen piezas se encargarían de todo el material que necesitan para fabricarlas. Más adelante, nos lo suministrarán a un almacén que tenemos en Bilbao, junto al resto de nuestras oficinas. Una vez programado el producto, haríamos uso de la empresa de distribución anteriormente mencionada para que se encargue de llevar el producto a la propiedad de nuestros clientes.

Finalmente el canal de **venta**, el cual es el paso más importante para que el cliente se comprometa con nosotros, lo haríamos de dos maneras. Para empezar, de manera **indirecta**, la cual sería la primera parte. En esta todo comenzaría desde el evento que organizamos, en el cual ofrecemos un teléfono de contacto por si algún cliente está interesado en nuestros servicios y así explicar todos los detalles del producto para comenzar la negociación. Más adelante continuaríamos de manera **directa**, la cual sería el trato en persona con el cliente, ya sea en nuestras oficinas o en otro lugar que el cliente desee. Si hemos llegado a este punto, le ofreceremos un catálogo con diferentes diseños o personalizaciones que el/la cliente desee aportando un extra de dinero.

Estos serían los tres pasos cruciales para llevar nuestro producto a cabo en cuanto a la distribución y negociación con el cliente.