

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Nosotros implementaremos principalmente un canal propio y directo, ya que preferimos atender al cliente por nuestra cuenta, debido a la complejidad y sensibilidad de nuestro producto.

CANAL DE COMUNICACIÓN

La mejor forma que tenemos para exponer y comunicar nuestro producto es por medio de licitaciones del gobierno. Podemos utilizar la televisión pública para publicitar nuestro producto a otras ciudades potenciales a compra. El uso de internet puede ser una buena forma de exponer nuestro producto a la ciudadanía y acostumbrarlos a nuestro cambio. Si empezamos a cambiar todo desde cero y de forma brusca, podemos generar rechazo. Para ello haremos campañas y charlas digitales en redes sociales para poder comunicar, exponer y concienciar a la población y clientes potenciales, y con esto también haremos, con ayuda gubernamental, exposiciones para que la gente vea el producto y su funcionamiento.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

El producto comienza su viaje en donde los diversos proveedores de materia prima.

Luego pasan a nuestra sede, donde preparamos los paneles, y los evaluamos en un control de calidad.

La mercancía es después entregada y vendida al ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento o a diversas constructoras privadas, quienes lo instalarán donde crean conveniente.

Los compradores instalan la placa en entornos urbanos y viviendas.

Aquellos paneles que pierdan su funcionalidad se entregaran a nuestra sede de nuevo para iniciar una restauración del panel.

La empresa contará además con un servicio de asistencia en caso de fallos en paneles, además de un manual de instalación y funcionamiento para los compradores, y una garantía de 2 semanas en caso de mal funcionamiento (daños por mala instalación o desuso no serán cubiertos).

El proceso de transporte será llevado a cabo mayoritariamente por Correos, y como empresa de carácter más privado MRW y UPS-España para un carácter más internacional, y en menor medida por transportistas autónomos.

CANAL DE VENTA

El canal de venta es el medio y la forma en la que se realizan las transacciones. Si queremos vender el producto al gobierno emplearemos un canal de venta físico y directo. La venta a constructoras sería una venta indirecta, ya que el producto luego sería revendido junto al proyecto propio de la constructora al gobierno.

Respecto a las negociaciones, nuestro producto es claramente interesante debido a la reducción de costes de mantenimiento a largo plazo, y al aumento de la producción de oxígeno y captura de CO₂, lo que es una clara apuesta por la sostenibilidad.