

BizRental - Canales de distribución y comunicación

Nuestra estrategia de distribución se basa en asegurar que la propuesta de valor de BizRental AI llegue eficazmente a los segmentos de clientes identificados. Hemos definido los siguientes canales principales:

1. Plataforma Digital (Web/App):

Para empezar, este sería el **principal canal** de distribución y venta. Para seguir, tendría una **interfaz intuitiva** con filtros avanzados (ubicación, precio, servicios). Otro punto positivo sería contar con **procesos de reserva y pagos automatizados**. Y como objetivo tendríamos **facilitar el acceso y uso** tanto para propietarios como usuarios finales.

2. Colaboraciones con Asociaciones Locales:

Como primera opción de colaboración tendríamos las **asociaciones de emprendedores y pymes** (por ejemplo, Cámara de Comercio de Bilbao). A su vez contaríamos con la **promoción de la plataforma** como herramienta para fomentar el emprendimiento local. Y aquí el objetivo sería **crear confianza** y aumentar la adopción ideal.

3. Estrategia Offline:

Como primer punto sería la **participación en eventos locales** como ferias de emprendimiento, coworking y tecnología. Seguiríamos con las **demonstraciones y capacitaciones** en asociaciones de propietarios y emprendedores. Y esta vez el objetivo sería **ampliar la visibilidad** de la plataforma en comunidades clave.

4. Redes Sociales y Publicidad Digital:

Para empezar tendríamos el **uso intensivo de redes** como Instagram, LinkedIn y Facebook para alcanzar a emprendedores y freelancers. Seguiríamos con las **campañas de retargeting** para captar usuarios que interactúen con la web/app. Y ahora el objetivo sería **aumentar el conocimiento** de marca y generar tráfico hacia la plataforma.

1. Email Marketing:

Primero tendríamos las **campañas dirigidas** a segmentos específicos (emprendedores, pymes, freelancers). Seguiríamos con el **uso de boletines** informativos para destacar nuevos espacios, promociones y casos de éxito. Continuaríamos con la **automatización de correos de bienvenida**, recordatorios de reservas y solicitudes de retroalimentación.

2. Blog Corporativo:

Tendríamos únicamente dos: el **contenido relevante** sobre tendencias de espacios flexibles, gestión empresarial y **consejos para propietarios**, y el SEO optimizado para atraer tráfico orgánico a la plataforma.

3. Atención al Cliente Multicanal:

Para empezar tendríamos el **servicio de chat en vivo** en la web y la app para resolver dudas en tiempo real. Junto con la integración de un sistema de tickets y FAQs automatizadas para consultas comunes y junto con la **línea telefónica y soporte** dedicado para propietarios premium.

4. Presencia en Medios Locales:

- **Publicación de artículos y entrevistas** en medios regionales (periódicos y radios locales).
- **Colaboración con influencers** locales que promuevan la flexibilidad y eficiencia de BizRental AI.

Fases del Canal de Relación con el Cliente:

1. Conciencia:

Aquí tendríamos la **publicidad digital dirigida** y la aparición en eventos y colaboraciones con asociaciones.

2. Evaluación:

En este caso tendríamos las **pruebas gratuitas** para nuevos usuarios (primer alquiler sin comisión), y a su vez las **opiniones de usuarios verificados** en la plataforma.

3. Compra:

En la compra contaríamos con un **proceso de reserva** sencillo y seguro y unas opciones de pago flexibles (tarjetas de crédito, PayPal, etc.)

4. Entrega:

Confirmación automatizada y detalles del espacio reservado.