

5.CANALES

VIAS DE COMUNICACION

Externas: Página web, redes sociales, email marketing, publicidad digital y participación en eventos.

Internas: Reuniones y herramientas de colaboración.

Con clientes: Soporte técnico, demostraciones y atención al cliente.

Retroalimentación: Encuestas y foros para mejorar el producto.

VIAS DE DISTRIBUCION

Venta directa: A través de su página web, representantes de ventas o contacto directo con autoescuelas.

Distribuidores o socios comerciales: Alianzas con empresas intermediarias que venden el producto en diferentes regiones.

Plataformas online: Venta a través de marketplaces o plataformas especializadas en tecnología educativa.

Ferias y eventos: Distribución de productos y demostraciones en eventos del sector.

COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

Para comunicarnos con nuestros clientes usaremos soportes técnicos como chat en vivo, correo electrónico o teléfono para resolver dudas y problemas técnicos y nuestras redes sociales como método de marketing,. Y con esto podremos hacer demostraciones personalizadas , presentaciones del simulador para mostrar sus funcionalidades y beneficios antes de la compra. También hará que tengamos un servicio al cliente para resolución de consultas sobre el uso del producto, facturación o cualquier otro tema relacionado. Y por último hará que podamos hacer encuestas y enviar notificaciones sobre actualizaciones.

DISTRIBUCIÓN

Como método de distribución para una venta directa utilizaremos las páginas web de la empresa, representantes comerciales o contacto directo con autoescuelas. Luego tendremos unos distribuidores o revendedores con colaboración con empresas intermediarias que venden los simuladores a autoescuelas en diferentes regiones o países. A esto se le une alianzas con franquicias de nuestro sector. Y por último llevar nuestro producto a ferias o eventos para que empresas o el público en general pueda probarlo sin ningún coste.

MARKETING

Con respecto al marketing lo que haremos para dar a conocer nuestro producto es crear nuestras redes sociales para que pueda llegar a el máximo número de personas, también le enviaremos mails a empresas que puedan interesarles nuestro producto para que de alguna manera vean la existencia de este. Y por último lo llevaremos a ferias y eventos para que el público conozca nuestro trabajo.