

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

- **CANALES DE COMUNICACIÓN**

Optimización en buscadores: Uno de los primeros pasos para que más gente conozca nuestro producto es la optimización en motores de búsqueda. Es decir, mejorar el posicionamiento de nuestra web en buscadores importantes como google, Firefox etc. Sobre todo para términos como “Paneles solares flexibles” “Energía solar para negocios” para que así los clientes encuentren la empresa más fácilmente.

Publicidad pagada: Otra forma de publicitar la empresa es con anuncios pagados a través de Google Ads y redes sociales. Que destaquen los beneficios económicos y medioambientales de aplicar la energía solar.

Redes sociales (Instagram, Facebook y LinkedIn): Las redes sociales son la mejor opción para mostrar las aplicaciones reales de nuestro producto y para destacar los testimonios de los clientes. Por eso crearemos cuentas en Facebook e Instagram. Y LinkedIn es una muy buena opción para llegar a un público de un ámbito más profesional que pueda estar interesado.

Marketing digital (Blog y artículos): Crearemos un blog informativo sobre cómo estos paneles pueden transformar la eficiencia energética de los negocios. También incluiremos entrevistas con clientes, estudios de casos reales de clientes y sus beneficios a largo plazo.

También tendremos un canal de Youtube con videos de cómo funciona, cómo se envuelve el toldo al recogerlo, su impacto visual...

Ferias y eventos: Tomar parte en eventos organizados para empresas dedicadas a las energías renovables

- **CANALES DE DISTRIBUCIÓN PRINCIPALES:**

Distribuidores Especializados: Estableceremos acuerdos con distribuidores o proveedores de productos de energía renovable que ya tienen relaciones con clientes en la industria, como distribuidores de equipos de climatización, eficiencia energética o instalación de sistemas solares tradicionales.

Alianzas con Instaladores de Energía Solar: Trabajar con empresas de instalación de paneles solares que puedan incorporar los paneles solares flexibles a sus ofertas de instalación de sistemas fotovoltaicos tradicionales. Esto facilita el acceso al cliente final, especialmente si los clientes prefieren un paquete completo.

Venta Directa a través de Representantes Comerciales: Contrataremos representantes comerciales especializados en energías renovables para que ofrezcan los productos directamente a los negocios. Esto nos va a ayudar a tener una atención más personalizada hacia los negocios.

Tiendas Online Especializadas: Crearemos una web o tienda online propia o que esté asociada con otras plataformas de energía. Así los clientes podrán adquirir los productos de forma directa, por su cuenta.

Instaladores: Necesitamos crear una red de instaladores que no solo vendan el producto, sino que también lo instalen, garantizando la calidad del servicio.

● CANALES DE VENTA

Venta Directa a Empresas: Los clientes potenciales (bares, restaurantes, hoteles, etc.) pueden hacer pedidos directamente a través de la web de la empresa o contactar con un equipo de ventas para recibir un presupuesto personalizado.

Venta a través de Socios :Estableceremos acuerdos con empresas del sector de la construcción para que vendan y/o recomienden los paneles solares flexibles como parte de sus ofertas.

● FASES DE CONTACTO CON EL CLIENTE

Fase 1: Percepción A través de los canales de comunicación (digitales, tradicionales, redes sociales, prensa, etc.), los clientes se van a dar cuenta de que existe una solución energética más eficiente, sostenible y adecuada para sus negocios (Nuestros paneles flexibles).

Fase 2: Evaluación En esta fase, los clientes evaluarán las opciones disponibles. Nuestra empresa puede ofrecer:

- Casos de estudio detallados en la web, enseñando cómo el producto ha ayudado a otros restaurantes y bares.
- Testimonios de clientes que han quedado satisfechos con nuestro producto.
- Consultoría personalizada para analizar lo que necesita cada negocio.

Fase 3: Compra En esta fase, los canales de venta tienen que facilitar la compra . El proceso de compra tiene que ser sencillo, esto puede ser a través de la web, un representante de ventas o un distribuidor.

Fase 4: Entrega El proceso de entrega debe ser rápido, asegurando que los paneles solares sean enviados e instalados en el tiempo prometido. Para esto, se tienen que establecer acuerdos con empresas logísticas para poder garantizar una entrega puntual y un proceso de instalación eficiente.

Fase 5: Post-Venta La post-venta es muy importante para asegurar la satisfacción del cliente y fomentar que sigan comprándonos a nosotros. Se pueden ofrecer servicios de mantenimiento, asesoramiento para mejorar el ahorro energético y atención al cliente para resolver cualquier duda relacionada con el funcionamiento del sistema solar.

