

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Para asegurarnos de que nuestros productos y servicios lleguen a nuestros clientes de manera efectiva, hemos desarrollado una estrategia integral que abarca los canales de comunicación, distribución y venta. Estos canales son puntos de contacto clave con nuestros clientes y se componen de cinco fases: percepción, evaluación, compra, entrega y post-venta.

Canales de Comunicación

Para asegurarnos de que nuestros clientes conozcan nuestra propuesta de valor, utilizaremos los siguientes canales de comunicación:

1. **Marketing digital:** Utilizaremos campañas de publicidad en redes sociales, Google Ads y marketing de contenidos para llegar a nuestros segmentos de mercado.

Ejemplo: Lanzaremos una campaña en redes sociales como LinkedIn y Twitter, destacando los beneficios de nuestros materiales avanzados y sostenibles. Utilizaremos anuncios dirigidos a profesionales de la industria de la construcción y la ingeniería.

2. **Relaciones públicas:** Publicaremos artículos y estudios de caso en revistas especializadas y medios de comunicación relevantes para nuestra industria.

3. **Eventos y ferias:** Participaremos en ferias y conferencias de la industria para presentar nuestros productos y servicios, y establecer contactos con potenciales clientes y socios

Ejemplo: Participaremos en la feria internacional de construcción "Construmat" en Barcelona, donde presentaremos nuestros productos y estableceremos contactos con potenciales clientes y socios.

Canales de Distribución

Para distribuir nuestros productos de manera eficiente, implementaremos las siguientes estrategias:

1. **Distribuidores y socios:** Colaboraremos con distribuidores y socios estratégicos que tengan una red de distribución establecida en nuestros mercados objetivo.

Ejemplo: Colaboraremos con una red de distribuidores en Europa que ya tienen una presencia establecida en el mercado de la construcción, asegurando que nuestros productos lleguen a los clientes de manera eficiente.

2. **Logística interna:** Desarrollaremos una cadena de suministro eficiente y sostenible, utilizando tecnologías avanzadas para optimizar el almacenamiento y el transporte de nuestros productos.

Ejemplo: Implementaremos un sistema de gestión de inventarios que utilice tecnología de seguimiento en tiempo real para optimizar el almacenamiento y la entrega de nuestros productos.

3. **Plataforma de comercio electrónico:** Implementaremos una plataforma de comercio electrónico en nuestro sitio web para facilitar la compra directa de nuestros productos por parte de los clientes.

Ejemplo: Desarrollaremos una tienda en línea en nuestro sitio web donde los clientes puedan comprar directamente nuestros materiales de construcción avanzados, con opciones de envío rápido y seguro.

Canales de Venta

Para facilitar la compra de nuestros productos y servicios, utilizaremos los siguientes canales de venta:

1. **Equipo de ventas:** Contaremos con un equipo de ventas altamente capacitado que se encargará de contactar y cerrar acuerdos con clientes potenciales.
2. **Plataforma de comercio electrónico:** Como mencioné anteriormente, nuestra plataforma de comercio electrónico permitirá a los clientes comprar nuestros productos de manera rápida y sencilla.
3. **Red de distribuidores:** Nuestros distribuidores y socios estratégicos también actuarán como puntos de venta para nuestros productos.

Fases de los Canales

1. **Percepción:** A través de nuestras campañas de marketing digital, relaciones públicas y participación en eventos, aumentaremos la visibilidad de nuestra marca y productos.
2. **Evaluación:** Proporcionaremos información detallada y estudios de caso en nuestro sitio web y a través de nuestros representantes de ventas para ayudar a los clientes a evaluar nuestros productos.
3. **Compra:** Facilitaremos el proceso de compra a través de nuestra plataforma de comercio electrónico y nuestro equipo de ventas.
4. **Entrega:** Utilizaremos nuestra logística interna y la red de distribuidores para asegurar una entrega rápida y eficiente de nuestros productos.
5. **Post-venta:** Ofrecemos servicios de soporte y mantenimiento para garantizar la satisfacción del cliente y fomentar relaciones a largo plazo.