

Canales

En 5AI, valoramos mucho a nuestros clientes y por eso hemos buscado la mejor forma para hablar con ellos y hacerles llegar de manera efectiva y triunfante nuestro producto. Para lograr esta meta, hemos creado un plan completo que une el uso de redes sociales, anuncios en lugares públicos y un sistema bueno de distribución para llevar nuestro producto, el Energici, tanto a grandes empresas como a particulares. A continuación se detalla cada una de las partes de nuestra estrategia.

Primero, para dar a conocer nuestro producto a las grandes empresas de bicicletas de diversas ciudades, empezaremos charlas con los gobiernos locales para mostrarles nuestro artículo y sus ventajas. Pensamos que al crear un vínculo con las autoridades locales podemos obtener ayuda y conexiones con muchos clientes. Y, además, nos pondremos en contacto con las grandes empresas a través de sus páginas web oficiales para tratar de proporcionarles nuestros productos lo antes posible y que así los clientes disfruten del Energici durante el mayor tiempo posible.

Por otro lado, para llegar a nuestros clientes particulares, hemos diseñado una estrategia de comunicación que combina el mundo digital con el físico, esto incluye el uso de nuestras redes sociales: como Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn, en el que nos llamamos: “@thinkaboutit”, y donde compartiremos contenido atractivo y relevante para llamar la atención de los máximos clientes posible. Publicaremos anuncios visuales que muestren el Energici en acción, así como infografías que expliquen sus beneficios. Además, utilizaremos historias y publicaciones interactivas para fomentar la participación de nuestros seguidores.

No solo nos enfocaremos en la promoción, sino que también generamos contenido educativo que informe a nuestros clientes sobre temas relacionados con la energía y la sostenibilidad. Esto incluirá blogs, videos y webinars que aborden cómo el Energici puede ayudar a reducir la contaminación, proporcionar carga para los dispositivos electrónicos y promover diversas formas de hacer deporte.

A parte de utilizar las redes sociales como principal método de promoción de nuestro producto, también nos encargaremos de elaborar una campaña publicitaria en espacios públicos. Para ello, diseñaremos carteles llamativos y creativos que se colocarán en lugares estratégicos, como paradas de autobús, estaciones de metro y áreas comerciales concurridas, estos incluirán códigos QR que dirigirán a los interesados a nuestras redes sociales o a nuestra página web, facilitando el acceso a más información sobre el energici y, del mismo modo, su compra. No obstante, acudiremos a algunos eventos presenciales, como ferias o colaboraciones, en las que podremos interactuar directamente con clientes, distribuidores y otros actores clave que nos servirán como medio de comunicación para dar visibilidad y expandir las ventas de nuestro Energici. Estos eventos nos permitirán presentar

nuestro producto, de manera práctica y tangible, ofreciendo demostraciones en directo que resaltarán sus ventajas y características diferenciadoras.

Por lo que hace la comunicación directa con los clientes, es decir, los canales de venta, disponemos además de una web , de direcciones de correo electrónico así como teléfonos móviles para una comunicación directa comercial-cliente, sin intermediarios ni esperas. En 5AI, consideramos que el trato directo con los clientes es esencial, por ello, nuestra página web cuenta con una sección de atención al cliente a través de la cual los compradores pueden realizarnos cualquier tipo de preguntas o inconvenientes acerca de nuestro Energici.

Los canales de comunicación y venta, por tanto, serán directos y los gestionaremos con nuestros propios recursos.

En cuanto al canal de distribución de nuestro producto, hemos diseñado un sistema eficiente que incluye el uso de furgonetas para el transporte de nuestro producto. Estas furgonetas estarán encargadas de llevar los Energici directamente a las grandes empresas, asegurando una entrega rápida y confiable. Además, haremos entrega a los domicilios de los particulares para que puedan disfrutar de ellos lo más rápido posible.

