

CANALES

APE Robotics tendrá un sistema de canales que nos permitirá optimizar la comunicación, venta y distribución de nuestro producto.

Primero la comunicación, es decir, cómo nos hacemos llegar a nuestros clientes, que en este caso serán gobiernos, ONG o grandes fundaciones. La realizaremos mediante la presentación de nuestro proyecto a las diferentes organizaciones que nos interesen, mediante entrevistas con



personal de las instituciones que se encargan de las catástrofes que ocurren en los diferentes países, a los cuales presentaremos nuestros “RescueNano”, y además también será expuesto en diferentes ferias para que las personas puedan conocer nuestro producto y de lo que es capaz de hacer.

Después en cuanto a los canales de venta, es decir la comunicación directa con los clientes, dado que los clientes serán grandes instituciones, habrá una comunicación directa con las distintas entidades que siempre tendrán acceso a comunicarse con empleados de ApeRobotics, que estarán dedicados únicamente a la comunicación con nuestros clientes. Porque en caso de que necesiten más RescueNano o alguno tenga algún fallo, puedan comunicarse con total eficacia para así nosotros poder actuar a la mayor velocidad posible, porque nunca se sabe cuando pueden ocurrir las catástrofes. Además gracias a esto nuestros clientes podrán tener la confianza en que en caso de necesidad nosotros estaremos listos para actuar.



Y por último, los canales de distribución y venta se llevará a cabo mediante una externalización, es decir, contrataremos la empresa de transporte Fed Ex que nos proporcione o bien aviones de carga o camiones para transportar nuestros “RescueNano” a clientes más lejanos, y además también tendremos una

furgoneta propia para transportar nuestro producto a clientes más cercanos, de esta manera nuestros clientes podrán acceder a nuestros “RescueNano” con la mayor facilidad posible.