

DOLCE DOMI

Matilde Bedoya Manjarrés
Rodrigo Díez Mayo
Celia Magdaleno Gutierrez



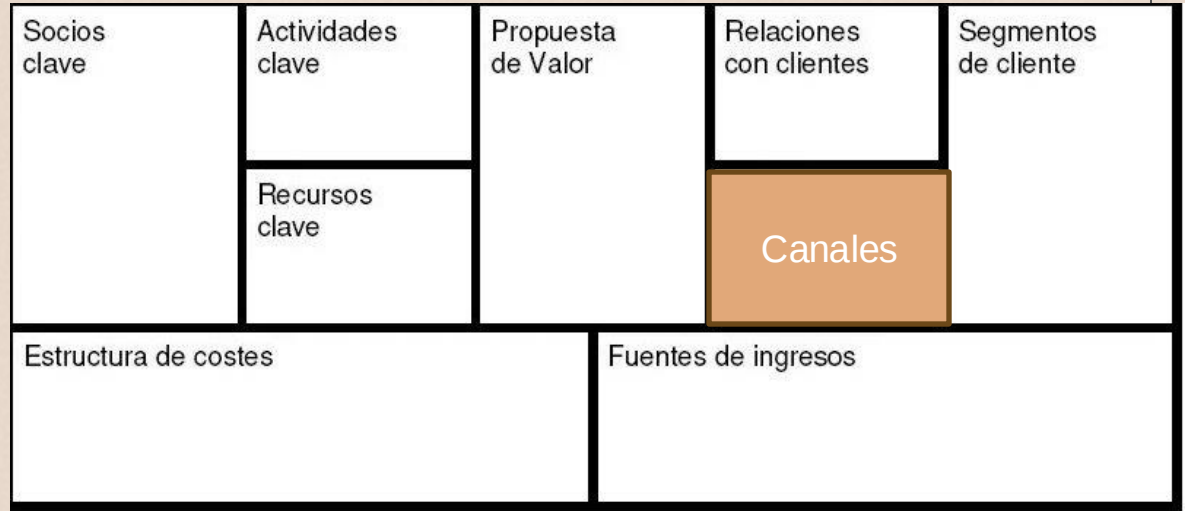


CANALES

Matilde Bedoya Manjarrés
Rodrigo Díez Mayo
Celia Magdaleno Gutiérrez

CANALES

En el siguiente módulo se explica el modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor



CANALES

Tipos de canal			Fases de canal				
Propio	Directo	Equipo comercial	1. Información ¿Cómo damos a conocer los productos y servicios de nuestra empresa?	2. Evaluación ¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?	3. Compra ¿Cómo pueden comprar los clientes nuestros productos y servicios?	4. Entrega ¿Cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?	5. Posventa ¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?
		Ventas en internet					
Socio	Indirecto	Tiendas propias					
		Tiendas de socios					
		Mayorista					

1. INFORMACIÓN

Para dar a conocer Dolce Domi realizaremos:

- Campañas publicitarias/ vallas** para dar a conocer nuestro producto y servicio.
- Al estar empezando, nos publicitaremos en la famosa web inmobiliaria, **Idealista**.
- Asistencia a ferias inmobiliarias: IFEMA Madrid. **SIMA 2025**
- Por **nuestras redes sociales y en nuestra página web** tendremos todo tipo de información que el cliente necesite.



2. EVALUACIÓN

Para que nuestros clientes puedan evaluar nuestro producto presentamos la siguiente propuesta:

"Cabaña piloto"

- Asesorados en todo momento por un agente, podrán ver en persona las calidades que ofreceremos y el diseño de los espacios.
- En nuestra página web, el cliente podrá personalizar su vivienda mediante modelos 3D y adecuarla a su gusto.
- Cuando nuestro proyecto se haya completado, los potenciales clientes tendrán la ayuda de un "residente referente", es decir de un vecino de nuestras urbanizaciones, que quiera compartir su historia y su experiencia "Dolce Domi". Este vecino referente recibirá un incentivo por parte de la empresa.



3. COMPRA

En el momento de la transmisión de la vivienda, **nuestro asesoramiento es íntegro**. El **agente inmobiliario**, que ha acompañado previamente al cliente, **estará** en todo momento **con el comprador** en la **firma** ante notario y la **concesión de la hipoteca**.



4. ENTREGA

Una vez **realizada la compra**, procedemos ante la entrega. Desde Dolce Domi, **queremos que nuestro cliente se sienta integrado en la comunidad**. Por ello, realizaremos un **evento de entrega de llaves** y poder conocer a sus vecinos y al **presidente de la urbanización**.



5. POSVENTA



No nos olvidaremos de nuestros clientes que ya hayan comprado su vivienda, por eso desde Dolce Domi ofrecemos:

- **Atención al cliente** mediante **teléfono** de contacto
- **Garantía de 10 años** en todas las cabañas
- **Realización de actividades de ocio** organizadas por nuestra empresa