

PLAN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN: CARRYIQ+

CANALES DE COMUNICACIÓN:

Estos canales tienen como objetivo captar la atención de nuestros, comunicar los beneficios de CARRYIQ+ y fomentar la confianza en el producto.

-FASES Y ESTRATEGIAS:

PERCEPCIÓN: CREAR CONCIENCIA DE LA MARCA Y EL PRODUCTO.

-Página web oficial: Diseñada para mostrar las características y beneficios del producto.

-Redes sociales (LinkedIn, Twitter, Instagram): Campañas dirigidas al público profesional, destacando los beneficios de la tecnología en el sector.

-Ferias y eventos tecnológicos: Participación en eventos del sector para exhibir prototipos y realizar demostraciones en vivo.

-Prensa y blogs: Colaboraciones con medios enfocados en tecnología y comercio para difundir artículos y entrevistas sobre el producto.

EVALUACIÓN: INFORMAR AL CLIENTE Y FOMENTAR SU INTERÉS.

- Demostraciones piloto: Implementación del sistema en supermercados estratégicos, permitiendo que los comercios y sus clientes lo prueben directamente.

-Presentaciones virtuales: Sesiones dirigidas a potenciales compradores para explicar el impacto del producto y resolver dudas.

-Material promocional: Catálogos digitales, vídeos explicativos y fichas técnicas.

CANALES DE VENTA:

Estos canales se centran en facilitar el proceso de compra y permitir que los clientes adquieran el producto de forma sencilla y eficiente.

-FASES Y ESTRATEGIAS:

(FACILITAR EL ACCESO AL PRODUCTO)

VENTA DIRECTA:

- Equipos de ventas que establezcan acuerdos con grandes cadenas comerciales, hipermercados y supermercados.
- Contacto para negociar contratos y condiciones adaptadas a cada cliente.

PLATAFORMA DE PEDIDOS ONLINE:

- Portal exclusivo para que las empresas soliciten carros, personalicen su configuración y gestionen actualizaciones del software.

COLABORACIONES ESTRATÉGICAS:

- Aliados comerciales con experiencia en el sector que actúen como intermediarios en nuevos mercados internacionales.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Estos canales se encargan de entregar CARRYIQ+ a los clientes de manera eficiente y garantizar que su experiencia con el producto sea positiva desde el inicio.

-FASES Y ESTRATEGIAS:

ENTREGA:

- Distribución directa
- Envío de los carros directamente a los supermercados desde nuestras instalaciones o fábricas.

COLABORACIÓN CON EMPRESAS DE TRANSPORTE:

- Alianzas con operadores logísticos para realizar entregas a nivel nacional e internacional, optimizando tiempos y costos.

SOPORTE TÉCNICO INICIAL:

- Instalación y configuración del sistema por parte de técnicos especializados, garantizando que los carros funcionen perfectamente desde el primer uso.

CANALES POST-VENTA

Este canal tiene como objetivo mantener la relación con el cliente tras la compra, asegurando su satisfacción y fidelización.

-FASES Y ESTRATEGIAS:

POST-VENTA:

Soporte y fidelización del cliente.

SOPORTE TÉCNICO:

-Equipo dedicado a resolver problemas técnicos, realizar mantenimientos y gestionar actualizaciones.

CENTRO DE ATENCIÓN AL CLIENTE:

-Canal de comunicación directo (teléfono, chat o correo) para atender dudas y gestionar reclamaciones.

SUSCRIPCIONES PARA ACTUALIZACIONES:

-Ofrecer a los clientes la opción de suscribirse a paquetes de actualizaciones que incluyan nuevas funcionalidades o mejoras en el software.

PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN:

-Descuentos exclusivos para clientes que mantengan una relación a largo plazo y adquieran productos adicionales.



CARRYIQ+