

CANALES

Para hacer llegar nuestra propuesta de valor a los clientes, utilizaremos diversos canales enfocados en tres áreas clave: comunicación, distribución y venta de nuestros productos y servicios.

COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES

Utilizaremos Instagram para compartir contenido visual atractivo, como fotos y videos que demuestren cómo nuestro sistema IoT facilita el cuidado de plantas.

DISTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

Disponibilizaremos nuestros productos a través de nuestra propia tienda en línea, donde los clientes podrán comprar nuestros dispositivos IoT directamente desde el sitio web.

VENTA DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

Ofreceremos suscripciones mensuales o anuales para acceder a la plataforma en la nube que gestiona los dispositivos IoT.

RELACIONES CON NUESTROS CLIENTES

En SmartFlora estableceremos una combinación de relaciones personalizadas y automatizadas con nuestros clientes.

RELACIÓN PERSONAL

Soporte personalizado y consultoría en empresas para adaptar el sistema a sus necesidades específicas, con atención directa y seguimiento.

RELACIÓN AUTOMATIZADA

Para los usuarios particulares la interacción será automatizada a través de la plataforma IoT, con alertas y recomendaciones automáticas, y control remoto de las plantas mediante la app.

RECURSOS CLAVE

RECURSOS FÍSICOS

Dispositivos como sensores de humedad, temperatura, y luz, junto con actuadores como válvulas de riego automáticas o luces inteligentes.