

CANALES:

Los ayuntamientos van a adquirir la máquina a través de un canal directo, lo cual no habrá intermediarios porque nosotras seremos quienes la vendan. Pero esta idea solo se empleará al principio, ya que si tuviéramos éxito con las ventas podríamos contratar a una empresa para que ellos fueran los que lo vendieran, así como un canal indirecto.

Utilizaremos distintas herramientas para proporcionar la máquina como:

- Publicidad. Nosotras somos las que principalmente vamos a enseñar nuestro producto personalmente a quien lo necesita, pero también se podría poner una noticia en el periódico, como nuevo recurso.

También pueden situarse en banners en determinados sitios web como el periódico.

Nuestro producto no utilizará redes sociales ya que nuestra máquina no es para cualquier persona, es decir, nuestro producto se centra más en que los compradores sean los ayuntamientos o gente adinerada que quiera proporcionarlo a lugares o simplemente por mantener su seguridad en un caso de inundación.

Tampoco habrá un marketing por correo ya que actualmente suelen ser ignorados y no muy visibles.

Tendremos una promoción de venta para que los compradores verifiquen su función e intentar persuadirlos.

- Relaciones públicas. Cuando haya un caso de inundación podemos aprovechar esa circunstancia para ayudar promocionando nuestro producto a todo quien lo vea.

- Venta personal. Como ya muy bien hemos dicho al principio, comenzaremos realizando las ventas de una forma directa con el cliente, lo que va a permitir ofrecer al consumidor toda la información que necesite. Nosotros presentaremos el producto de esa forma ya que es más efectiva.