

PLUVI-POT: Canales

Algo que tenemos muy claro en Pluvi-Pot, es que queremos hacer de nuestra relación con nuestros clientes, lo más estrecha posible y en todo momento, queremos infundir confianza y tranquilidad. Es por todo esto por lo que tenemos que organizar nuestros canales.

CANALES DE COMUNICACIÓN/DIFUSIÓN:

Para que nuestros clientes puedan estar atentos a nuestras novedades, para que tengan un fácil acceso a toda la información sobre nuestra empresa, la cual quieran consultar, haremos un gran énfasis en nuestros canales de comunicación.

Nuestro primer canal, sería nuestra página web, desde la cual, nuestros clientes tendrán acceso a muchísimas opciones. Centrándonos en la comunicación, podrán consultar quienes somos, nuestra historia, nuestros productos, precios y mucha más información útil.

También tendríamos disponible tanto un número de teléfono como un gmail (pluvipot@gmail.com)

Si queremos que nuestros clientes disfruten de las ventajas de nuestra página web, necesitamos un paso previo el cual les despierte curiosidad sobre nosotros. Es por eso que también contaremos con distintas redes sociales como Instagram, Facebook, Twitter, Tik-Tok...Estas nos serán útiles a la hora de informar a nuestros clientes de novedades y noticias, a la vez que conseguiremos encontrar nuevos clientes

Publicitarnos es esencial para que nuestra empresa funcione y es por eso por lo que tenemos también distintas **estrategias de Marketing:**

- Primero buscaremos tener un hueco en los anuncios de los periódicos, ya que aunque hay gente que piensa que se han dejado de usar, muchos de nuestros potenciales clientes podrían llegar por este medio.
- Para seguir, creemos que otro medio de comunicación en el cual no podemos no estar presente es en la televisión, por lo que idearemos un anuncio televisivo. Nuestra idea es que nuestro anuncio sea muy visual para que nuestros clientes puedan entender bien el funcionamiento del producto y que

además en el anuncio se haga consciencia de lo que se ahorran nuestros clientes y lo que ayuda al medio ambiente.

- Una idea de campaña publicitaria la cual puede darnos bastante visibilidad sería buscar en ciudades específicas (capitales en las que haya bastante gente) calles las cuales sean bastante concurridas. Una vez ahí pediríamos permiso a la orden municipal o a la institución correspondiente para pedir poner en una ventana, que mire hacia la calle, varios de nuestros productos junto a un contador que vaya contando los litros recolectados y por último un cartel con el nombre de la marca, alguna frase atractiva y un código qr que lleve a nuestra página web. Con esto conseguiremos varias cosas:
 - Llegar a mas publico en mas partes de España
 - Mostrar la mejora estética que proporciona nuestro producto en tu fachada ya que llamaría la atención sobre el resto de ventanas
 - Hacer conciencia de la cantidad de litros de agua de agua que pueden ahorrar nuestros clientes y por ende de dinero
 - Proporcionamos una entrada rápida hacia nuestra web con nuestra información para facilitar al cliente investigar sobre nosotros y que se una a nuestra familia

CANALES DE VENTA:

Una vez tenemos a un público interesado en el producto, tenemos que buscar la forma de venderlo la cual sea sencilla y accesible para nuestros compradores. En este caso tenemos dos métodos de compra de nuestro producto:

- Primero, va a ser la empresa de agua la que ponga en contacto al cliente con nuestro producto. Así pues, si un cliente está interesado, no tendrá más que ir a la empresa de agua a solicitar el producto para que posteriormente realicemos la instalación en la vivienda. De esta forma, la empresa municipal de agua nos hará una pequeña publicidad, por lo que llegaremos a más clientes y la forma de contactarnos será más simple
- Como segunda opción, si el cliente no quiere hablar con la empresa de agua o no reside en España, Pluvi-Pot tendrá un apartado en el que

podrás comprar tu maceta desde la página web e incluso personalizarla a tu gusto para que sea directamente enviada a tu domicilio.