

Canales

Canales de comunicación, distribución y venta

Comunicación

En nuestra planificación para identificar canales en el marketing directo, nos enfocaremos en diversas tácticas clave. En primer lugar, realizaremos visitas comerciales de presentación, dirigidas a personas que estén próximas a utilizar nuestro producto, lo que nos permitirá demostrar de manera efectiva sus beneficios. Sabemos que nuestro producto debe ser probado por nuestros clientes potenciales, para entender su funcionamiento y ventajas. Por ello ya hemos hablado de esta estrategia y de los comerciales que la llevarán a cabo. Asimismo, participaremos en ferias de la construcción, donde podremos interactuar con expertos del sector y exhibir nuestra solución. Además, buscaremos como opción para la comunicación de nuestro producto colaborar con cámaras de comercio a través de eventos relacionados con la construcción, organizando exposiciones para destacar las ventajas de nuestro producto. Por último, aprovecharemos el potencial de las redes sociales para capitalizar el crecimiento de las redes entre estos profesionales, sobre todo entre los constructores, contratistas y reformistas autónomos, distribuyendo contenido relevante y atractivo donde enseñemos el funcionamiento y ventajas de MGSD Pala.

Distribución y Venta

La distribución y venta de nuestro producto se hará mediante dos vías. Gracias al picking logístico, los lotes de palas que vendan nuestros comerciales pueden ser entregados directamente a nuestros clientes, en un canal directo. Por otro lado, creemos necesario que cualquiera que conozca nuestro producto por otras vías puede adquirirlo con facilidad, por lo que pensamos indispensable vender en tiendas físicas especializadas en la construcción (Leroy Merlín, BricoMark, etc.), en un canal corto. Valoramos la existencia de una página web, aunque encajaría más en el apartado de comunicación, porque creemos que en este sector concreto la

venta online no es muy común, y no nos beneficia que los clientes potenciales no puedan tocar el producto y verlo antes de comprarlo.