

Canales de Distribución – Proyecto INNOVAC

Los canales de distribución son las vías mediante las cuales INNOVAC llega a sus clientes potenciales, ofrece sus servicios y entrega sus soluciones energéticas. Se agrupan en **canales de captación, canales de venta y canales de entrega/servicio**.

1. Canales de Captación (Awareness)

Estos canales permiten que las empresas industriales conozcan el proyecto INNOVAC.

- **Página web corporativa y landing específica INNOVAC**

Explica servicios, casos de éxito, ahorro estimado y formularios de contacto.

- **Posicionamiento SEO y SEM**

Para llegar a empresas que buscan soluciones de:

- Fotovoltaica industrial
- Eficiencia energética
- Monitorización IoT
- Iluminación LED

- **Redes profesionales (LinkedIn)**

Difusión de contenidos técnicos, publicaciones de proyectos y contacto directo con responsables de mantenimiento, gerencia o producción.

- **Participación en eventos empresariales e industriales**

Ferias, jornadas técnicas, encuentros de clústeres y asociaciones industriales.

- **Colaboración con asociaciones empresariales**

Confederaciones, clústeres del metal, automoción, energía o logística.

2. Canales de Venta (Consideración y Conversión)

Aquí se produce el contacto directo con el cliente y la conversión en proyecto.

- **Fuerza comercial directa B2B**

Visitas programadas a:

- Polígonos industriales
- Fábricas
- Centros logísticos
- Empresas con alto consumo energético

- **Alianzas con ingenierías y consultoras**

Estas empresas detectan necesidades energéticas y derivan proyectos.

- **Colaboración con instaladores y proveedores energéticos**

Intercambio de leads y proyectos conjuntos llave en mano.

- **Presentaciones técnicas y auditorías iniciales**

Primer paso comercial que genera confianza y propuestas de valor detalladas.

3. Canales de Entrega y Ejecución (Delivery)

Canales mediante los que se **entrega** el valor del proyecto INNOVAC.

- **Instalación directa por equipo técnico propio**

Para fotovoltaica, iluminación, motores o sistemas de climatización.

- **Proveedores certificados y subcontratación especializada**

Asegura escalabilidad y rapidez en grandes proyectos.

- **Plataforma digital de monitorización (SGE)**

Canal online donde el cliente recibe:

- Datos energéticos
- Informes
- Alarmas
- Soporte remoto

- **Mantenimiento y soporte in situ**

Canal de servicio continuo a través de visitas periódicas o intervenciones programadas.

4. Canales de Fidelización (Servicio Continuo)

Permiten mantener relación a largo plazo con los clientes de INNOVAC.

- **Informes energéticos mensuales o trimestrales**

Seguimiento de ahorros y propuestas de mejora.

- **Formación interna y programas INNOVAC Verde**

Canal educativo para reforzar la eficiencia energética.

- **Atención técnica multicanal**

- Teléfono
- Email
- Plataforma digital
- Visitas técnicas programadas

Conclusión

Los canales de distribución de INNOVAC combinan estrategias digitales y presenciales para captar clientes industriales, cerrar proyectos de eficiencia energética y ofrecer un servicio continuo, asegurando una relación sólida y un alto grado de fidelización.

