

CANALES

En el proyecto **SmartBin**, los **canales** representan los medios a través de los cuales la empresa comunica su propuesta de valor, distribuye el contenedor inteligente y mantiene una relación continua con sus clientes. Estos canales son fundamentales para dar a conocer la solución, facilitar su adopción y garantizar una experiencia satisfactoria para usuarios finales, empresas y administraciones públicas.

Los **canales de comunicación y promoción** de SmartBin están orientados a posicionar el producto como una solución innovadora y sostenible para la gestión de residuos. A nivel tradicional, SmartBin puede darse a conocer mediante la participación en ferias tecnológicas y medioambientales, eventos de sostenibilidad y colaboraciones con instituciones públicas. En el ámbito digital, los principales canales incluyen las redes sociales profesionales y generales, como LinkedIn, Instagram y X, así como campañas de publicidad digital, marketing de contenidos a través de blogs y videos educativos sobre reciclaje inteligente, email marketing y colaboraciones con influencers o divulgadores ambientales. Además, las estrategias de SEO y SEM permiten aumentar la visibilidad de SmartBin en buscadores y atraer a clientes interesados en soluciones ecológicas y tecnológicas.

Los **canales de distribución y venta** de SmartBin pueden ser tanto directos como indirectos. Entre los canales directos se encuentran la venta a través de la página web oficial, la comercialización directa mediante equipos comerciales especializados en soluciones B2B y la venta a instituciones públicas mediante licitaciones. Por otro lado, los canales indirectos incluyen acuerdos con distribuidores tecnológicos, empresas de gestión de residuos y proveedores de equipamiento urbano, que facilitan la implantación de SmartBin en ciudades, empresas y espacios públicos.

En cuanto a los **canales de atención al cliente**, SmartBin ofrece soporte técnico y acompañamiento continuo para asegurar el correcto funcionamiento del contenedor inteligente. Estos canales incluyen la atención vía correo electrónico, teléfono y WhatsApp, el soporte a través de la plataforma digital del sistema, y la atención mediante redes sociales. En el caso de clientes institucionales o empresariales, se puede ofrecer también soporte técnico presencial y servicios de mantenimiento programado.

Los **canales de relación y fidelización** permiten a SmartBin mantener un vínculo a largo plazo con sus clientes. A través de newsletters informativas, sistemas CRM y reportes periódicos sobre el impacto ambiental generado, la empresa refuerza la relación con ayuntamientos, empresas y usuarios. Además, el uso de una plataforma digital o aplicación móvil permite mostrar estadísticas de reciclaje, enviar notificaciones y promover el uso responsable del sistema, fomentando la fidelización y el compromiso con la sostenibilidad.

Finalmente, SmartBin adopta una **estrategia omnicanal**, integrando todos sus canales de comunicación, venta, atención y fidelización para ofrecer una experiencia coherente y fluida. De este modo, un cliente puede conocer el producto a través de redes sociales o eventos, adquirirlo mediante venta directa o acuerdos institucionales, recibir soporte técnico por distintos medios y mantener una relación continua basada en datos, transparencia y compromiso ambiental.