



N E V E R A S I Z U A



C A N A L E S



2 0 2 5



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES Y VENTA

La empresa IZUA, dispone de 3 canales: de distribución, de comunicación y de venta. En cada uno de los canales, disponemos de diferentes vías para llegar a la mayor cantidad de personas.

Para **comunicar** tanto la existencia de la empresa como sus valores e importancia en la sociedad crearemos perfiles en redes sociales para alcanzar a las nuevas generaciones de las que depende el medio ambiente. También se publicitará por medios televisivos a horas para todos los públicos ya que el producto no tiene segmentación de mercado y toda la población se puede convertir en un cliente potencial.

La empresa IZUA se quiere hacer cargo desde el proceso de elaboración del producto hasta la entrega del mismo, por lo que se destinará un departamento de la empresa a la **distribución** con camiones y personal cualificado recibiendo la formación adecuada para la instalación de las neveras.

La empresa IZUA tendrá tres vías de **venta**, consta de una tienda presencial, una página web dedicada a la marca y un correo electrónico comercial por donde podrá generar encargos a otras empresas proveedoras. La venta en la tienda presencial consta de varios electrodomésticos de la marca, personal el cual resolverá dudas y atenderá a los posibles compradores. Por la página web podrán adquirir nuestros productos y pagarán un pequeño suplemento por el transporte y la instalación. En la página web habrá apartados destinados a las diferentes dudas más usuales y una forma de contactar con la empresa para resolver dudas si no se han resuelto anteriormente. Por correo electrónico comercial recibiremos las solicitudes de grandes encargos, como los de promotores de nuevas viviendas, otras grandes empresas destinadas a la venta de electrodomésticos o instalaciones institucionales.

La **percepción** que tendrá el cliente de la empresa IZUA será de una empresa muy comprometida con la sostenibilidad, valores y la ayuda comunitaria. Los clientes potenciales harán una **evaluación** del producto comparándonos con otras empresas que dispongan de electrodomésticos comerciales pero se decantaron por las neveras IZUA porque se ofrecen compromisos, atención personalizada, precios asequibles, sistema de instalaciones por la propia empresa y un concepto, una idea, un proyecto. La **compra** se efectuará por vías online, como la página web oficial de la empresa o grandes empresas proveedoras, y en instalaciones físicas de las que dispondrá la empresa. La empresa se asegurará de que la **entrega** sea lo más cómoda, accesible y rápida posible, ya que dispondrá de su propia flota de camiones y de personal capacitado para la instalación de las mismas. La **post-venta** que se ofrecerá será una garantía de reparación de cinco años y un mantenimiento de los electrodomésticos anualmente.