

Canal de distribución

Para que la tecnología de aerodinámica activa llegue a la gente, el canal de distribución es doble. El canal principal es la venta directa B2B a los fabricantes de coches (OEMs) o a sus grandes proveedores. Para que esto funcione, haremos alianzas estratégicas con empresas de ingeniería y fabricación cercanas, sobre todo en la zona de Vitoria-Gasteiz y Bilbao, que tienen mucha industria de coches, y usaremos consultores para que nos abran puertas. Además, para que se sepa que existimos (la parte de comunicación), vamos a usar Redes Sociales como LinkedIn para contactos profesionales y YouTube, X o Tik Tok para mostrar vídeos de las pruebas de la tecnología. También invertiremos en Anuncios en publicaciones técnicas y asistiremos a ferias para asegurarnos de que tanto los ingenieros como el público en general conozcan las ventajas de nuestro sistema.