

Canales

En el proyecto se utilizarán **canales de venta directa** para llegar a los clientes, ya que este enfoque permite establecer un trato directo, mediante el cual se pueden presentar de forma clara las ventajas y el funcionamiento de cada contenedor. Además, este canal facilitará, la adaptación del producto a las necesidades específicas de cada cliente, permitiendo la personalización del contenedor, la elaboración de propuestas a medida y la negociación individual de contratos.

Asimismo, el contacto directo posibilitará la obtención de retroalimentación constante sobre la experiencia de uso de nuestros clientes lo que ayudará a la mejora continua del sistema. A su vez, este tipo de relación fortalece la confianza y satisfacción del cliente, incrementando la probabilidad de relaciones comerciales a largo plazo y ventas recurrentes futuras.

Los **acuerdos comerciales** serán otro de los canales utilizados para llegar a los clientes, ya que se adaptan perfectamente al tipo de público al que va dirigido el proyecto, como instituciones públicas, grandes empresas y gestores de residuos, que habitualmente trabajan mediante contratos y convenios. A través de este canal se pueden definir claramente las responsabilidades de cada parte y establecer relaciones estables a largo plazo.

Además, los acuerdos comerciales permiten reducir los costes de captación de clientes, ya que generan ingresos continuos mediante contratos de medio y largo plazo. Este tipo de relación también aporta confianza y estabilidad tanto a nosotros como empresa creadora del proyecto como a los clientes, al tiempo que optimiza los recursos y mejora la rentabilidad general del proyecto.

