

# **Canales de distribución y comunicación – SolarPueblo Energía**

## **1. Canales de comunicación**

Estos canales permiten que la propuesta de valor llegue a los distintos segmentos de clientes (ayuntamientos, comunidades energéticas y entidades supramunicipales):

Página web corporativa: canal principal de información, donde se explica el servicio, beneficios, casos de éxito y se facilita el contacto institucional.

Contacto directo institucional (B2G): reuniones presenciales, llamadas y presentaciones técnicas dirigidas a ayuntamientos, mancomunidades y diputaciones.

Ferias y jornadas energéticas: participación en eventos de energías renovables, sostenibilidad y desarrollo rural dentro de la Comunidad Valenciana.

Colaboraciones con entidades públicas: difusión a través de organismos autonómicos, asociaciones municipales y programas de transición energética.

## **2. Canales de venta**

El proceso de venta es principalmente consultivo y personalizado, debido al alto valor y complejidad del servicio:

Venta directa: negociación directa con ayuntamientos y comunidades energéticas mediante propuestas técnicas y económicas adaptadas a cada proyecto.

Concursos y licitaciones públicas: participación en procesos de contratación pública para proyectos energéticos municipales.

Acuerdos marco y convenios: contratos con diputaciones o consorcios energéticos que permiten implantar el servicio en varios municipios.

## **3. Canales de distribución**

Al tratarse de un servicio e infraestructura energética, la distribución no es física al cliente final, sino técnica y operativa:

Instalación in situ: despliegue de paneles solares, sistemas de almacenamiento y conexión a red directamente en el municipio.

Logística especializada: transporte del material mediante empresas logísticas colaboradoras dentro de la Comunidad Valenciana.

Plataforma digital de gestión: acceso remoto del cliente a la producción, consumo y venta de excedentes energéticos.

#### 4. Fases del canal (puntos de contacto con el cliente)

##### Percepción

El cliente conoce SolarPueblo Energía a través de la web, eventos sectoriales o contacto institucional directo.

##### Evaluación

Se realizan estudios de viabilidad, simulaciones de ahorro y propuestas técnicas personalizadas.

##### Compra

Formalización del contrato mediante venta directa o adjudicación en licitación pública.

##### Entrega

Instalación de la infraestructura solar, puesta en marcha y conexión a la red.

##### Postventa

Servicios de mantenimiento, monitorización, soporte técnico y gestión de excedentes energéticos.

##### Conclusión para el comité evaluador

SolarPueblo Energía utiliza una combinación de canales directos, institucionales y técnicos,