



UHARKA ECOTANK

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

- ¿Cómo hacemos para que nuestro producto/servicio llegue a nuestros/as clientes/as?
- Canales de comunicación
 - Canales de distribución
 - Canales de venta

CANALES DE COMUNICACIÓN

Comunicación digital

- **Objetivo:** generar visibilidad y confianza.
- **Redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn)**
 - Mostrar el impacto ambiental
 - Antes y después de instalaciones
 - Proceso de reciclaje
 - Datos de ahorro de agua
- **Página web**
 - Explicación simple del sistema
 - Beneficios económicos y ambientales
 - Casos de éxito
 - Formulario de contacto
- **Email marketing**
 - Dirigido a empresas, colegios y administradores
 - Enviar propuestas y novedades

Comunicación directa

Objetivo: llegar a quienes toman decisiones.

- Llamadas a administradores de edificios
- Reuniones con empresas y municipios
- Presentaciones en escuelas, universidades y empresas
- Notas en medios locales o ambientales

Comunicación institucional

Objetivo: ganar legitimidad.

- Alianzas con ONG ambientales
- Apoyo de gobiernos locales
- Certificaciones ecológicas
- Participación en campañas de ahorro de agua

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Distribución directa

- Fabricación → transporte → instalación en el edificio
 - Ideal al inicio (más control y mejor margen)
 - B. Distribución mediante aliados
 - Empresas de plomería
 - Constructoras
 - Empresas de mantenimiento edilicio
-
- Ellos pueden:
 - Comprar los tanques
 - Instalarlos
 - Recomendar el producto a sus clientes

Distribución institucional

- Convenios con municipios
- Programas públicos de sustentabilidad
- Proyectos en barrios o edificios públicos

CANALES DE VENTA

Venta directa (B2B)

- A edificios, empresas, escuelas y gobiernos
- Mediante reuniones, presupuestos y contratos

Venta por proyectos

- Proyectos personalizados según tamaño del techo
- Presupuesto basado en litros captados y ahorro

Venta con instalación incluida

- Producto + servicio (más valor)
- Facilita la decisión del cliente

Venta por suscripción o mantenimiento

- Revisión periódica del sistema
- Limpieza y control
- Ingresos recurrentes