



CANALES

Para que nuestros tabiques portantes inteligentes lleguen correctamente a nuestros clientes, hemos hecho una estrategia de canales que engancha desde la primera vez que el cliente oye hablar de nosotros hasta el servicio post-venta. Nuestro objetivo es que todo el proceso sea claro, cómodo y profesional.

1. Canales de comunicación

Queremos dar a conocer nuestra propuesta de valor. Tabiques que combinan estructura, instalación eléctrica y calefacción integrada de forma directa y fácil de entender. Para ello utilizaremos:

-Página web: www.tabiquesinteligentes.es será el punto principal de información, donde explicaremos el funcionamiento de los tabiques, sus ventajas, ejemplos de instalación etc.

-Redes sociales: usaremos redes sociales como Instagram, Tik-Tok y Linkedin. Instagram lo usaremos para llamar sobre todo a la gente joven, y Linkedin servirá para poder llegar a constructores, arquitectos y empresas.

2. Canales de venta

Como nuestro producto requiere un análisis previo, la venta no será completamente online. Por eso hemos planeado:

La venta directa: mediante reuniones personalizadas que pueden ser tanto físicas como online. Así podemos estudiar las necesidades del proyecto y hacer un presupuesto ajustado. Además, contaremos con una nave propia donde se realizará la atención al cliente y la venta de forma presencial.

Formulario de solicitud de presupuesto: en la web, que nos permitirá contactar con el cliente de manera profesional y ordenada.



3. Canales de distribución

Como se trata de un producto voluminoso y técnico, la entrega debe ser segura y bien planificada. Por eso utilizaremos los servicios de una empresa logística subcontratada de Álava, como CEVA Logistics, especializada en el transporte y distribución de mercancía de gran volumen.

Fabricación y envío bajo pedido: para asegurar que cada tabique se adapta al proyecto del cliente.

Transporte especializado: mediante empresas de logística que trabajen habitualmente con materiales de construcción.

Coordinación directa con la obra: pactaremos con el cliente la fecha de entrega y el método de descarga para evitar retrasos en la instalación.



4. Servicio post-venta

El uso de tecnología integrada hace que la post-venta sea especialmente importante. Ofreceremos:

Asistencia técnica: para resolver dudas sobre la instalación eléctrica o el sistema de calefacción.

Garantía del producto: el producto contará con una garantía de 5 años, según la normativa vigente, e incluirá también revisiones y asistencia técnica en caso de fallos en el funcionamiento, con el fin de asegurar su correcto uso y durabilidad.

Guías y tutoriales: de mantenimiento básico, que estarán disponibles en nuestra página web y se entregarán junto con el producto para facilitar su correcto uso y conservación..