

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.

