

## CANALES

### **¿A través de qué canales queremos llegar a nuestros clientes?**

AeroBreeze quiere llegar a sus clientes a través de canales B2B especializados que permitan un contacto directo y cualificado con empresas sometidas a exigencias ambientales. Para ello, se apoya en la presencia en ferias y congresos de industria, medio ambiente y sostenibilidad, en la colaboración con ingenierías y consultoras ambientales que actúan como prescriptores, y en su página web corporativa como soporte informativo y de credibilidad. Además, la difusión en medios sectoriales y en redes profesionales como LinkedIn permite reforzar el posicionamiento de la empresa y alcanzar a responsables técnicos y directivos implicados en la toma de decisiones.

### **¿Qué canales funcionan mejor?**

Los canales que mejor funcionan para AeroBreeze son aquellos que generan confianza y permiten una validación técnica directa del producto. En este sentido, la recomendación por parte de consultoras ambientales e ingenierías especializadas resulta especialmente eficaz, ya que estas entidades ya cuentan con la confianza de las empresas clientes. Asimismo, la participación en ferias profesionales y el contacto directo mediante reuniones técnicas personalizadas funcionan muy bien, al facilitar el diálogo, la resolución de dudas y la presentación detallada del valor ambiental y normativo de la solución.

### **¿Cuáles son los canales más eficientes?**

Los canales más eficientes son los que reducen la incertidumbre del cliente y acortan el proceso de decisión. Destacan especialmente las reuniones técnicas personalizadas, los proyectos piloto y las demostraciones en instalaciones reales, ya que permiten comprobar la eficacia de AeroBreeze en condiciones reales de operación. También resulta muy eficiente la venta directa B2B, al permitir adaptar la propuesta a cada cliente, negociar condiciones específicas y establecer relaciones estables a medio y largo plazo.