

CANALES

Para llegar de una manera eficaz al público que queremos abarcar somos conscientes que necesitamos utilizar más de un enfoque a la hora de mantener la comunicación, ya que un mismo anuncio generalmente no tendrá el mismo impacto en una persona joven y soltera que en un padre o un empresario, parecido va a pasar con las personas en las que se mueven por entornos urbanos que son la mayoría a las personas de entornos rurales que son una minoría más grande, en entorno urbano aproximadamente habitan un 82% de personas, mientras que en entorno rural el 12% aproximadamente, pero tenemos que tener en cuenta que un 75% de las carreteras en España son rurales, así que es el lugar más peligroso cuando ocurre un accidente, pero también el más común por eso no hay que excluirlos.

Utilizaremos diferentes medios para las comunicaciones:

En primer lugar utilizaremos las redes sociales buscando un entorno algo menos formal para tratar de llegar a esa gente joven que ya tienen unos ingresos más consistentes, así también buscaremos captar la atención de los padres que buscan la seguridad de sus hijos, eso lo haremos con una publicidad un tanto más chocante para afectar a ese instinto de protección, para esto usaremos TikTok, Instagram y Facebook.

También, utilizaremos los medios de comunicación tradicionales como la televisión, tratando que sea de la mano de la televisión española, y la radio tratando de aliarnos con emisoras conocidas, buscando así, que nos anuncien de forma seria buscando el interés de diferentes organizaciones.



Por último utilizaremos otros medios como el periodico con un lenguaje más formal buscando que nos vea gente algo más seria, aparte nos pondremos en contacto con empresas para poder persuadir de nuestro producto.

A parte buscaremos alianzas con las aseguradoras, para que ellas vendan y publiciten entre sus servicios el de SafeOnRoute, esto lo hacemos pensando en que si el accidente se detecta a tiempo y se salva antes al afectado será menor la intervención y la recuperación por lo que a las aseguradoras les aseguramos protección a sus clientes y costes menores, y a sus clientes les brindamos un protección sobre sus vidas.

No solo con las aseguradoras, sino que también con los bancos ya que lo podrían ofrecer a cambio de que domicilien la cuota con ellos, aparte demostrarán que se interesan por la seguridad de sus clientes al ofrecer nuestro sistema

La manera en la que facilitaremos la compra de nuestro dispositivo será mediante una página web propia la cual será tanto de compra como toda nuestra información, esto está más pensado para particulares o empresas pequeñas ya que tratamos que sea autoservicio, lo que significa que todo viene con un manual de instrucciones, no obstante también tendrán acceso 24/7 a operadores para que les solucionen cualquier duda que puedan tener, mientras que para empresas tenemos la intención de mandar a personas especializadas.



Como buscamos dar integridad tanto para la asistencia remota como para el call center hemos hablado con una empresa en Zaragoza que integra a gente con problemas de discapacidad a las empresas, para que estén en un entorno sano e integrado.