

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

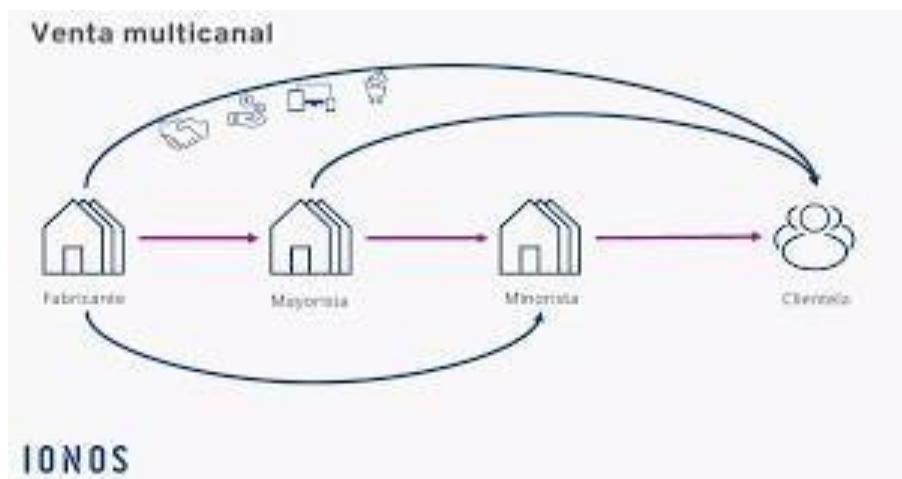
Cómo logramos que nuestro producto llegue físicamente a las calles y edificios más concurridos.

Canal Directo: Ventas B2B Y B2G

Venta directa a grandes corporaciones o administraciones públicas mediante licitaciones (Coste: 3.500€).

- **Empresas / Entidades:**

- **AENA (España):** Como gestor de aeropuertos, es el cliente B2B ideal para instalar estas soluciones en terminales con alto tráfico de pasajeros.
- **Ayuntamiento de Madrid / Barcelona:** Entidades para el canal B2G que licitan proyectos de "Smart Cities".



Canal Indirecto: Prescriptores (arquitectura y Construcción)

El producto se integra en proyectos internacionales mediante socios que reciben un 4% de comisión.



IES Zorrilla Valladolid



- **Empresas de Referencia:**

- **Gensler o Foster + Partners:** Grandes estudios de arquitectura que diseñan edificios sostenibles y pueden "prescribir" tus baldosas en sus planos originales.
- **Acciona / Ferrovial:** Constructoras que, al ganar una obra pública, actúan como intermediarios comprando tu tecnología para instalarla en sus proyectos de infraestructuras.



Canal Físico: Showrooms e instalaciones de referencia

Puntos de contacto para ventas de alto valor (más de 100.000€) con un coste de mantenimiento de 4.500€/mes.

- **Acción:** Instalaciones de referencia donde el cliente "siente" la tecnología.

- **Ubicaciones Reales Ideales:**

- **Roca Madrid Gallery:** Un ejemplo real de showroom donde empresas de construcción muestran innovaciones tecnológicas a arquitectos.
- **IFEMA (Ferias como los World Congress):** Espacios temporales que sirven como canal de exhibición directa para el segmento B2B.

