

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Para lograr que AGUAVIVA llegue de forma eficaz a sus distintos segmentos de clientes, hemos diseñado un sistema de canales que abarca comunicación, distribución y venta. Todos ellos se complementan para asegurar que el cliente conoce la propuesta, la evalúa y finalmente puede adquirirla y utilizarla sin dificultad.

### 1. Canales de Comunicación

Estos canales nos permiten transmitir el valor de AGUAVIVA, educar al cliente y generar confianza:

- Página web corporativa: actuará como un punto central de información. Incluirá vídeos demostrativos del funcionamiento de las esponjas inteligentes y de los tanques modulares, una explicación clara del sistema hidráulico por gravedad, comparativas de ahorro de agua y un apartado de soporte. Su diseño facilitará tanto la consulta rápida como el análisis profundo del producto.
- Redes sociales (Instagram, TikTok y Facebook): utilizaremos contenido visual para mostrar resultados reales, casos de éxito, instalación en huertos o colegios y consejos de sostenibilidad. También será un canal dinámico para interactuar con clientes, resolver dudas al instante y generar comunidad.
- Charlas, talleres y demostraciones presenciales: colaboraremos con colegios, ayuntamientos, ONG y cooperativas agrícolas para realizar presentaciones del sistema. Estas actividades permiten una comunicación directa y cercana, ideal para generar credibilidad en entornos rurales y educativos.
- App AGUAVIVA: además de ser una herramienta técnica, funcionará como un canal continuo de comunicación. El usuario recibirá alertas, recomendaciones de riego, informes y atención personalizada, fortaleciendo la relación a largo plazo.
- Correo electrónico y newsletter especializada: dirigida a instituciones y a agricultores profesionales. Incluirá informes de rendimiento, novedades, actualizaciones y oportunidades de compra o mejora.

### 2. Canales de Distribución

Estos canales garantizan que el producto llegue físicamente a los clientes, independientemente de su ubicación: Venta directa desde la web: el cliente podrá comprar esponjas, tanques o kits completos, eligiendo la configuración específica según el tipo de cultivo o terreno.

Distribución mediante empresas de transporte: trabajaremos con mensajería especializada para enviar los componentes de forma segura. En zonas rurales o de difícil acceso, se incluirán opciones de entrega adaptada.

Puntos de recogida en tiendas de jardinería y cooperativas agrícolas: esto facilita el acceso a clientes tradicionales del sector agrícola y ofrece un punto físico de apoyo para consultas y devoluciones.

Distribución móvil: vehículos o remolques equipados con tanques podrán llevar agua y sistemas AGUAVIVA hasta zonas con escasez hídrica o de difícil acceso, siendo especialmente importante para ONG y municipios en situaciones de emergencia.

### 3. Canales de Venta

Tienda online AGUAVIVA: centralizará las ventas a particulares, colegios, ONG y empresas agrícolas. Permitirá configuraciones personalizadas.

Venta B2B a instituciones: acuerdos con ayuntamientos, colegios, fundaciones y organizaciones humanitarias.

Agentes comerciales locales: en zonas agrícolas clave contaremos con representantes para gestionar pedidos, visitas y asesoramiento.