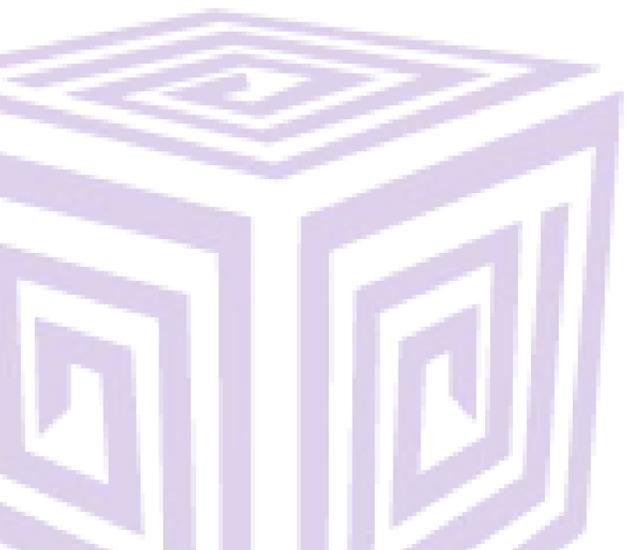




Plan de Marketing

INDUSTRIA SOLAR



Introducción

El presente es un plan de marketing preliminar estandarizado para la mayoría de negocios de producción y comercialización de paneles solares del mundo.

Antecedentes

Para empezar, como siempre, tengamos claro, el inicio de nuestro negocio. La energía solar comenzó a producirse en masa a partir del año 2000, cuando ambientalistas alemanes y la organización Eurosolar obtienen el financiamiento para la creación de diez millones de tejados solares. Es a partir de aquí que se inicia con el negocio de producción y comercialización de paneles solares.



La preocupación por el cambio climático no para de crecer y es debido a esto que se propaga el uso de las energías renovables como una de las soluciones para su implementación tanto industrial como personal.

ANTECEDENTES

BMV



REPSOL



APPLE



Las nuevas oficinas centrales de Apple en Cupertino operan con energía renovable al 100 por ciento, en parte gracias a los 17 megavatios que provienen de la instalación de paneles solares en el techo del edificio.



Qué problemas resuelvo

Contaminación

Ahorro de dinero

Prestigio

01 | La Contaminación

¿QUÉ PROBLEMAS RESUELVEN?

Las energías renovables son muy importantes para detener el crecimiento de otro tipo de recursos energéticos considerados contaminantes como, por ejemplo, la energía nuclear.

Sin embargo, las plantas nucleares son un problema de 1er mundo, en Latinoamérica, por ejemplo, nuestra energía es principalmente hidroeléctrica. Pero, a pesar que esta energía sea del tipo renovable, la construcción de hidroeléctricas es usualmente un tema controversial por los impactos ambientales que generan en su instalación.

02 El ahorro de dinero

¿QUÉ PROBLEMAS RESUELVEN?

¡Hay países y regiones donde, incluso, **puedes vender la energía solar que produces!** Por ejemplo, si cuentas con muchos paneles solares y la energía que producen excede a la que necesitas, pues esta energía se transmite al canal energético de la empresa de electricidad de tu región.

De igual manera, la energía solar es un gran ahorro para muchos, llegando a reducir hasta el total de nuestros recibos de luz. Y sí, seamos honestos, todos nos preocupamos más por nuestros bolsillos que por los osos polares del ártico.



03 El prestigio

¿QUÉ PROBLEMAS RESUELVEN?

Tener un techo cubierto de paneles solares te brinda cierto estatus social. Significa que te interesas por el mundo y la naturaleza, y además, que tienes un buen nivel económico.

Lamentablemente, esto también es un tema de 1er mundo, ya que los techos que tenemos en Latinoamérica no son visibles para nuestros vecinos.



Perfil del cliente

1 | Debe contar con un inmueble propio.

Alguien que alquile la propiedad donde vive no va a estar interesado en realizar una inversión para instalar paneles.

2 | Tiene buen estatus económico y social.

Los paneles solares son caros. Por lo tanto, no son para todos. Estamos hablando de hombres y mujeres de 35 a 60 años y de NSE A y B.

3 | Personas con negocio.

Personas que cuentan con una empresa que funciona en horas diurnas, con propiedad propia o alquilada por más de 10 años.

¿Cómo llego a mis clientes?

Los paneles solares evolucionan con la tecnología, son menos costosos, más eficientes, etc. Sin embargo, **los productos no se enfocan mucho en la utilidad y versatilidad para el usuario.** Son difíciles de instalar, hay que limpiarlos constantemente, y no tienen precios fijados ya que varían de acuerdo a la propiedad. Por ende, no son comercialmente fáciles de vender.

Toma en cuenta

¿CÓMO LLEGO A MIS CLIENTES?

Aquí una sugerencia loca.
Lo primero que debes de intentar es estandarizar tu producto y meterlo en una **tienda retail** conocida. Esto te facilitaría muchísimo las cosas.

En cuanto a las instalaciones:

Al ser una inversión alta, la mayoría de clientes va a requerir cierto poder de convencimiento por lo que, sí o sí, vas a requerir de **asesores comerciales** muy capacitados. Estos deben velar por el éxito comercial de tu producto.



Algunas estrategias:

¿CÓMO LLEGO A MIS CLIENTES?

01

Realiza convenios con corporaciones financieras.

En muchos países hay beneficios verdes para empresas para solicitar créditos a tasas muy bajas.

02

Haz convenios con asesores comerciales de otros rubros.

Asesores de banca, seguros y bienes raíces cuentan con una gran cartera de clientes. Aprovecha y haz un convenio con personas con este poder de contactos y convencimiento para que traigan personas interesadas en tu producto a cambio de una comisión.



Algunas estrategias:

¿CÓMO LLEGO A MIS CLIENTES?

03

Usa todos los medios publicitarios que puedas de acuerdo a tu presupuesto y que lleguen a tu **público objetivo**, medios digitales, revistas, periódicos y televisión.

04

Tu público va a buscar información.

Los paneles solares son un producto no masivo y de breve introducción al mercado, hay mucha desconfianza y poco interés en su uso. Por lo tanto, **asegurémonos de contar con una buena página web y redes sociales** con mucha información a la mano.



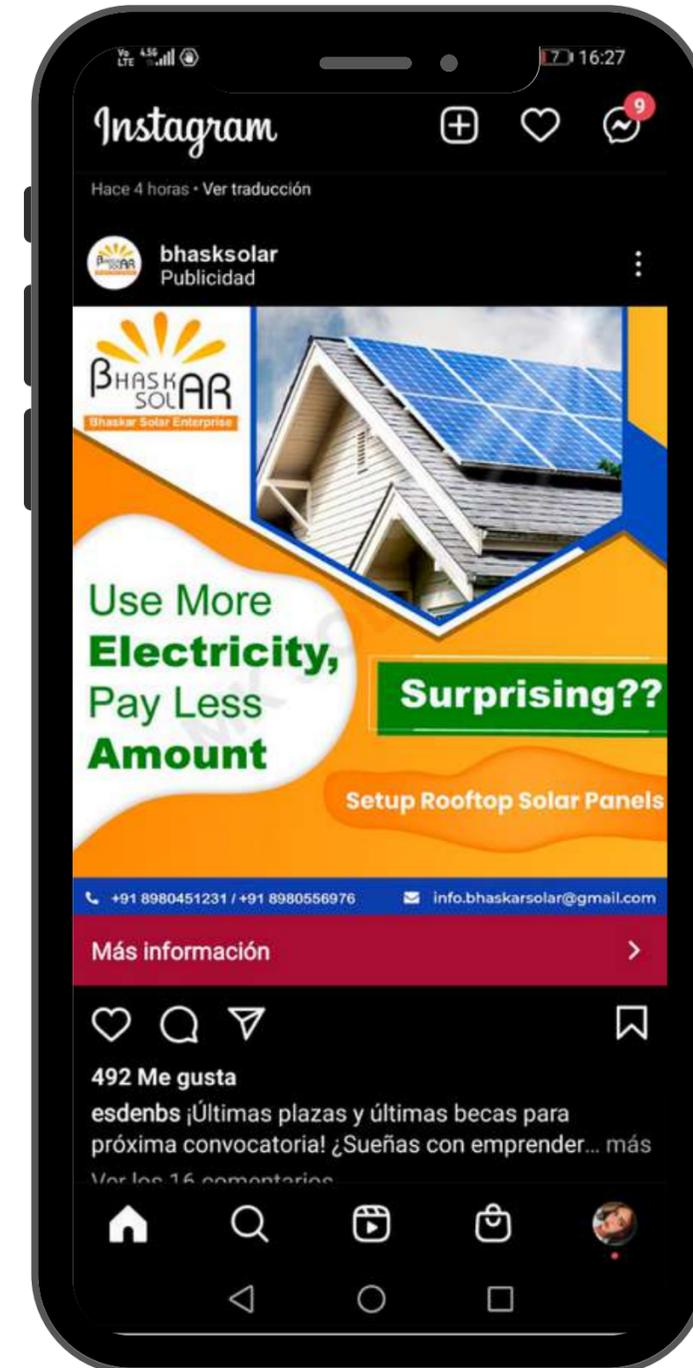
Algunas estrategias:

¿CÓMO LLEGO A MIS CLIENTES?

05

Crea anuncios vistosos con poca información.

Que al hacer click dirijan rápidamente a una landing page o a un whatsapp. Estos anuncios deben de circular por un largo tiempo mediante una campaña de anuncios y deben de poder rastrear a los usuarios, por lo que debes contratar profesionales para ello, **si lo haces tú mismo, solo vas a perder dinero.**





Algunas estrategias:

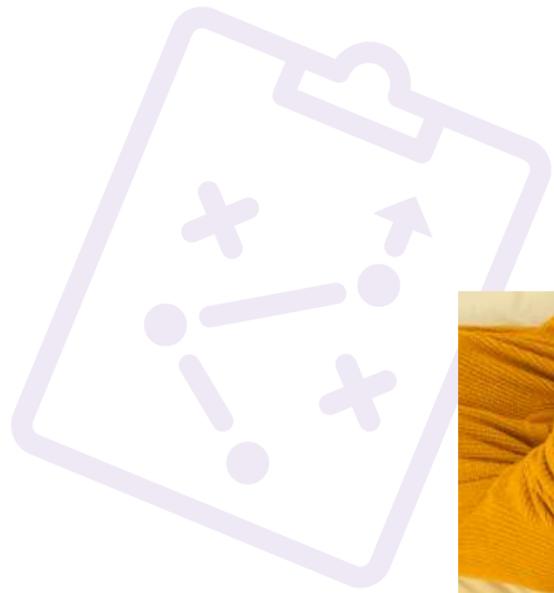


Construye una comunidad digital verde.

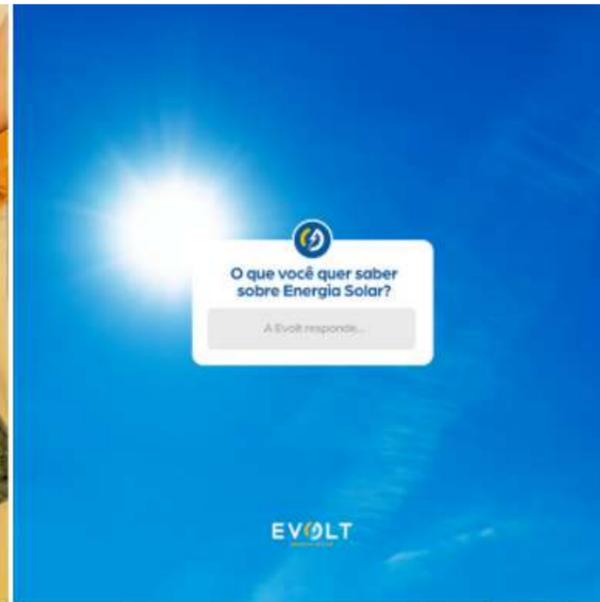
La gente no quiere entrar a sus redes sociales para encontrar tus anuncios diciendo:

¡Cómprame, por favor!

Quieren entretenerse, ver alguna novedad, algo que les inspire o ayude en sus vidas. Si lo único que vas a hacer es subir fotos de tus productos, pues estás mal. **Aprende a crear contenido audiovisual útil.** Tú público, ese que quieres que te compre paneles, quiere saber. Por ejemplo: formas de ahorrar agua en la casa, flores que atraen a las abejas, áreas naturales que tenías cerca y no lo sabías...



¿CÓMO LLEGO A MIS CLIENTES?





Algunas estrategias:

07

Contrata influencers.

Actores y modelos que recomienden tu producto, tienes que esforzarte por hacerlo **popular**.



Decisión de compra

¿Cómo me aseguro de que me compren a mí?

Recuerden los 07 pilares de la toma de decisiones del cliente.





O | Ubicación

DECISIÓN DE COMPRA

Asegúrate de contar con presencia en **Google Maps** y contar con una ubicación de **confianza**, con fotos profesionales. Puedes contar con presencia nacional, pero de preferencia, actúa en ciudades donde no haya mucha presencia de competidores o en mercados emergentes.



02 Precio

DECISIÓN DE COMPRA

En este sector el precio lo es todo. Haz un estudio de tu competencia y analiza correctamente tus costos y precio final.



03 Recomendación

DECISIÓN DE COMPRA

Mantén un buen servicio post-venta y brinda obsequios para que tus clientes te recomienden. Trata de incluirlos lo más que puedas en tu publicidad.



pinto 

PLANTA FOTOVOLTAICA DE 313kW

Ahorro de aproximadamente
USD 74 300 al año

Más de 250 toneladas de CO₂
evitadas anualmente

ENER CITY
ENERGIA LIMPIA

Provefrut 

PLANTA FOTOVOLTAICA DE 1MW

Ahorro de aproximadamente
USD 120 000 al año

Más de 350 toneladas de CO₂
evitadas anualmente

ENER CITY
ENERGIA LIMPIA

○4 Fidelidad, prestigio, calidad y presencia de marca.

DECISIÓN DE COMPRA

Por qué vender solo paneles solares si puedes ser la empresa verde número uno de tu país, con productos relacionados al cuidado ambiental para todo tipo de personas.

Finalmente, lucha con las negativas y aprende a resolverlas.
Todo el mundo quiere tener paneles solares, si no los compra es porque:

DECISIÓN DE COMPRA

01
Muy pocos los tienen, por lo tanto, no tengo una presión social de tenerlos.

02
Cuestan muy caro. Asegúrate de ofrecerlos sólo a personas con la capacidad monetaria para adquirirlos.

03
No estoy informado.

¿Cuál es el futuro de la energía solar?

Oportunidades

- El interés por el cuidado ambiental solo va a aumentar.
- Poca competencia actual y seria

Amenazas

- Mala estabilidad económica.
- Aumento de competencia masiva.

Te lo resumo todo

Si tuviera una empresa de energía solar, ¿por dónde empezaría?

- 1 | Haría un **estudio de mercado** en la ciudad de mi principal público objetivo para evaluar su conocimiento, capacidad de compra, interés, y a mi competencia. Y de paso, les promociono mi producto.
- 2 | Contrataría a **un buen gestor comercial** y lo capacito a profundidad. Este gestor será el encargado de vender, generar alianzas, realizar estudios y estrategias de marketing, entre otros.

- 3 | Creo **alianzas** con los mejores asesores financieros, de seguros y de bienes raíces, ofreciéndoles un excelente plan de comisiones.
- 4 | Ofrezco mis paneles a precio bajo o incluso a precio de costo a lugares comerciales con alto tránsito de personas del **nivel adquisitivo** que requiero. Por ejemplo un centro comercial o restaurante.
- 5 | **Estandarizo** mi producto al punto de colocarlo en los mejores retails del país.
- 6 | Contrato una agencia de marketing para que gestione toda mi **publicidad digital** con un fee mensual y comisión por venta.
- 7 | Brindaría a precio de costo mis paneles a **celebridades** locales o nacionales a cambio de que los puedan exhibir en sus redes sociales.

- 8 | Generaría un **compromiso verde** e invertiría fuerte en presencia de marca bajo esa modalidad, convirtiéndome en una empresa líder del sector ambiental.
- 9 | Hay montones de programas **estatales y de ONGs** para electrificar zonas rurales con energías renovables. Sería muy oportuno averiguar cuáles son y concursar con nuestra empresa.
- 10| Únete a otras empresas de energías renovables y generen **lobby político** para fomentar acciones públicas a favor de este rubro. ¿Si hay lobbys para la minería ilegal y deforestación, por qué no hacerlo por una buena causa?

¿Estás listo para empezar?

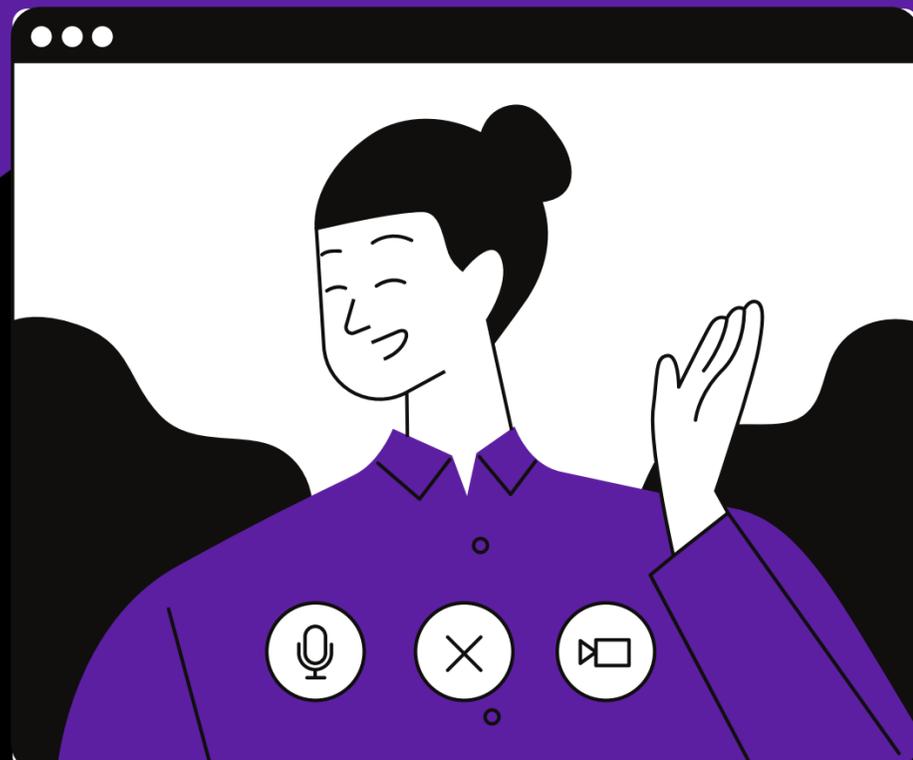
Contáctanos para una asesoría especial dedicada a tu negocio.

TELÉFONO

+51 993 856 531

CORREO

balva@pandoramarketing.net



pandora
MARKETING & PUBLICIDAD

