

Overzicht Distributie en Communicatiekanalen

Intern Document - Vertrouwelijk

Distributie- en Communicatiekanalen

Huidige Situatie: Het Traditionele Model

De huidige marktbenadering van Jacotech leunt sterk op traditionele, offline kanalen. De effectiviteit hiervan neemt af naarmate de markt digitaliseert.

- **Netwerk & Relaties:** De primaire bron van nieuwe opdrachten is het bestaande netwerk en mond-tot-mondreclame. Dit zorgt voor een hoge conversie maar een laag bereik buiten de regio.
- **Direct Sales:** Verkoop vindt plaats via direct contact, vaak op initiatief van de klant. Er is sprake van een reactieve cultuur.
- **Fysieke Locatie:** De baliefunctie en werkplaats dienen als fysiek contactpunt voor lokale klanten.

Knelpunten

- **Digitale Onzichtbaarheid:** De huidige website fungeert als statisch visitekaartje. Potentiële klanten die zoeken op oplossingen (bijv. "industriële waterzuivering") vinden Jacotech niet.
- **Ontbrekende Online Verkoop:** Er is geen webshop of catalogusfunctie, waardoor de handel in componenten terrein verliest aan online concurrenten.

Toekomstige Kanaalstrategie

Om nieuwe marktsegmenten aan te boren, wordt ingezet op een hybride model:

1. Online Leadgeneratie (SEO):

De website wordt getransformeerd tot een lead-generator door te focussen op oplossingsgerichte zoektermen in plaats van productnamen. Doel is vindbaarheid op termen als "slurry verwerking" en "proceswater hergebruik".

2. Doelgroep-Specifieke Landingspagina's:

De website krijgt specifieke ingangen voor de kernsegmenten (Industrie, Agri, Civiel), zodat bezoekers zich direct herkend voelen in hun specifieke problematiek.

3. Proactieve Acquisitie:

Naast reactieve verkoop wordt ingezet op actieve marktbenadering, met name richting de Belgische markt en industriële beslissers ("Proces Piet").