



Piensa diferente

5ª, Canales

Nuestro producto se venderá de forma **online** ya que resulta más sencillo de promocionar y distribuir y podemos invertir el innecesario dinero de una tienda física en publicidad atrayente.

También tenemos pensado tener **un punto de venta físico** de menos de 12 metros cuadrados (local al que se le reducen muchos impuestos por su pequeñez) en cada ciudad, dividido en un pequeño almacén y un mostrador con información para recoger pedidos y que los gastos de envío sean menores; no una tienda, sino un punto para recoger, descambiar o atraer la atención de los posibles clientes **equipado** con ordenadores para que las personas que se interesen con nuestro producto al entrar en este espacio físico puedan buscar y hacer pedidos y con un solo dependiente.

Invertiremos en los siguientes tipos de publicidad:

- Anuncios online y offline; videos atrayentes (tenemos varias ideas tanto para esto como para el logo/folletos para atraer la atención del cliente)

- Folletos en las entradas de grandes centro comerciales/casas
- La posibilidad de incluirnos en revistas de juegos u revistas navideñas
- Campaña original de captación de clientes: contrataremos (incluso habría maneras de que esta actividad nos saliera gratis) personas para que caminen por el centro de las ciudades (con o sin sus hijos, haríamos tallas especiales para ellos) vistiendo una camiseta que diseñaremos con nuestro eslogan, por la parte de atrás un código QR, con folletos para aquellos que quieran y con música infantil para atraer la atención de los más pequeños (que son, al fin y al cabo, nuestros clientes)
- Por último consideramos que es una gran inversión que, por un precio más que razonable, pudiéramos contratar a un par de personas que hicieran unos cursos en el nombre de nuestra empresa sobre precauciones/consejos para cuidar la salud de los hijos y al final de los cursos repartiremos conjuntamente información sobre el tema y nuestros folletos. Este evento podría atraer a muchos padres (que son, al fin y al cabo los que aportarían el capital) gracias a la gratuidad de nuestro servicio.