

Canales

Nuestra manera de llegar al cliente ha de basarse en la publicidad, y en la creación de expectativas en el futuro consumidor. Desde el primer momento debemos invertir mucho tiempo en la promoción por Redes Sociales que debido a las características de nuestro producto tendrá la gran mayoría de sus potenciales clientes. La promoción en redes sociales es muy barata, y en caso de tener suerte puedes llegar a ser viral sin invertir un solo céntimo.

Obviamente nuestra empresa la de tener la posibilidad de la venta por internet, y él envío se realizará a través de correos o distintas empresas de paquetería que permitirán un envío rápido del producto.

En caso de que la idea inicial tenga gran aceptación entre la gente y eso nos ayude a conseguir financiación, comenzaríamos a orientar nuestra publicidad hacia los canales más tradicionales: televisión, prensa, carteles, etc.

Además, podemos conseguir visibilidad a través de distintas ferias de deporte y electrónica, así como eventos como maratones o carreras en los que montando un stand podemos conseguir que la gente del sector empiece a oír hablar de nuestro producto.