

# CANALES

## 1. Canales de venta

Nuestra empresa dispondrá de dos canales de venta:

📍 Minoristas - El cliente tendrá la opción de acercarse a una de las librerías con las que la empresa tendrá un convenio. Estas tiendas estarán señaladas en la web.

📍 Página web - Se hará a través de la pagina web donde el cliente elige la mochila que se adapta a sus necesidades. El tiempo estimado de la llegada será entre 2 y 4 días si reside en España. A nivel Europeo tardará menos de una semana y para otros continentes mínimo una semana y media, dependiendo de la lejanía del país.

## 2. Canales de comunicación

📍 Página web - La página web se realizará comprando el dominio del nombre Lifter y tendrá un coste de 15€ anuales. La web contendrá toda la información necesaria acerca de las mochilas y su uso del helio. También se podrá encontrar información sobre las tiendas locales que venden nuestras mochilas y sobre el helio necesario para cada tipo de mochila. Además, informaremos sobre eventos y ofertas especiales en la página principal.

📍 “Lifter Marketing Strategy” - Es nuestro elaborado plan de darnos a conocer. Una vez tengamos la página web realizada y los convenios estructurados, el plan se pondrá en marcha. Se basará en cinco *flashmoves* realizados en cinco diferentes ciudades de España (Bilbao, Madrid, Sevilla, Barcelona y Santiago de Compostela) el mismo día a la misma hora. Durante los *flashmoves*, se repartirán unos folletos anunciando nuestra marca y nuestra pagina web.

Suponemos que dará mucho para hablar y con suerte saldrá en las noticias, ya que la mochila es algo innovador y las creadoras somos adolescentes de 16 años. Si “Lifter Marketing Strategy” funciona, nuestra mochila podrá llegar a conocerse internacionalmente a través de las redes sociales.

