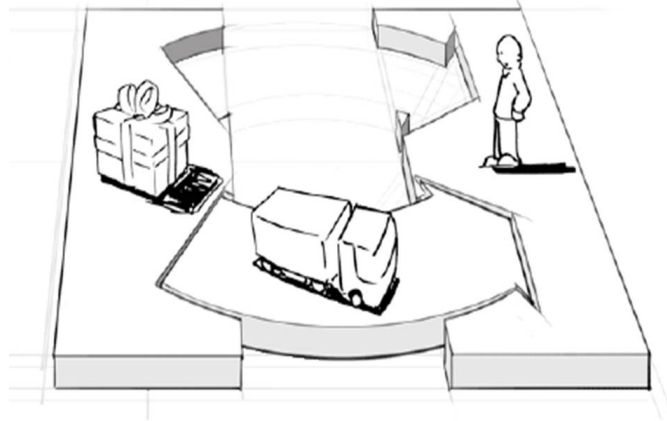


## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nos aprovechamos de los canales utilizados por nuestros socios clave, centrándonos en una distribución de ámbito nacional, consiguiendo que nuestro producto llegue a toda la península e islas. Los principales canales son de corto (a través de vendedores al detalle) y largo recorrido (con mayoristas que distribuyan nuestro producto).



Se establecen contratos con pequeños establecimientos en zonas comerciales de las principales ciudades, así como grandes almacenes como Decatlón, Décimas o Mercal entre otros.

Todas las comunicaciones y actividades promocionales quedan centralizadas y gestionadas por nosotros, interviniendo directamente siempre en la promoción del producto. Por otra parte, gestionamos en gran medida la fijación del coste final del precio, teniendo siempre control sobre nuestro producto.

### Marketing

Existen diversos canales de distribución de calzado en el mercado nacional, esto dependiendo del sector a que se va dirigir.

A nivel nacional, que es a donde nos vamos a centrar, es por medio de terceros (puede ser una agencia intermediarios); la cual se encargaría de trasladar la mercadería de la empresa hacia el lugar de destino.

Estrategia de marketing y comunicación: El objetivo es dar a conocer nuestro negocio entre nuestro público objetivo.

En la actualidad optaremos por:



Medios publicitarios tradicionales: cuñas en radio local, anuncios en publicaciones locales, vallas publicitarias, buzoneo, flyers, etc.

Marketing directo: correo comercial, telemarketing

Publicidad en punto de venta y escaparatismo

Marketing en Internet, mediante página web, redes sociales, blog, publicidad pagada en Internet, aparición en páginas de cuponeo y plataformas de compra colectiva, etc...