

# CANALES

Nuestra empresa utilizará los siguientes canales para hacer llegar los productos a nuestros clientes de manera efectiva:

- **Los canales de comunicación:**

Creemos que la manera más adecuada para hacer saber a nuestros compradores de la existencia de nuestro producto, es **vía internet**, a través de nuestra **propia página web**.



También, podremos **promocionarnos** gracias a el **sector publicitario** (radio, youtube, etc.) y sobre todo por las redes sociales, un instrumento que nosotras, las socias de la empresa, controlamos. Estas son utilizadas por una gran mayoría de personas, sobre todo adolescente, en nuestra sociedad. Para ello necesitaremos la colaboración de “influencers” o famosos que puedan hacer uso de nuestro producto como, Jesús Calleja, en cuyo programa sale normalmente él haciendo senderismo. Des esta manera sus espectadores verán la gran utilidad del producto.

- **Los canales de distribución**

- **Canales directos** o sin intermediarios:  
Tiendas físicas propias.

- **Canales indirectos:**

“Ingravity Freedom” se centraría, entre otras cosas, en las ventas por internet mediante nuestra propia página web. La empresa llega a sus clientes a través de sus canales propios, pero también a través de canales asociados, como por ejemplo “Amazon”, “eBay”, “Aliexpress”... o empresas similares. La distribución de las mochilas “Ingravity freedom” en caso de que la compra haya sido vía internet, se hará con la colaboración y ayuda de empresas de distribución.

