

CANALES

Plataforma online propia: Web propia/tienda online con foros, redes sociales, blogs, tutoriales etc...

Plataformas de venta o páginas web de los distribuidores: ebay, amazon, pc componentes...

Equipo comercial: enseñará el producto a distribuidores y a posibles clientes para darlo a conocer.

Tiendas de socios: tiendas de informática de la localidad y de otros pueblos y ciudades que van a vender nuestro producto. La tienda de informática Zerbyte en Lekeitio, por ejemplo.

Influencers: Ofreceremos nuestra caja a analistas de la industria, asesores profesionales, youtubers etc. porque son personas que cuentan con mucha credibilidad ([LinusTechTips](#), [UNBOXME](#), [HardwareEsfero](#), etc.).

Eventos: [euskal encounter](#) es una reunión multitudinaria de aficionados y profesionales de la informática que buscan intercambiar conocimientos y realizar durante varios días todo tipo de actividades relacionadas con la informática. Vamos a poner un stand, realizar un sorteo con la finalidad de obtener una base de datos de clientes potenciales, intentar que algún gamer use nuestra caja....

Marketing tradicional haciéndose cargo el equipo comercial, y marketing digital a través de google ads, un servicio de la empresa Google que se utiliza para ofrecer publicidad patrocinada a potenciales anunciantes.

