

CLIENTES

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Como hacer que les llegue el producto

Antes:

Para empezar a vender un producto debemos establecer una serie de estrategias de marketing empresarial y de penetración del mercado, y además fijar unos objetivos para el éxito de nuestro producto. Usaremos redes sociales para que llegue sobre todo a los jóvenes y publicidad en sitios públicos para la expansión de nuestro producto, empezando por España. Haremos todo tipo de anuncios en diferentes medios de comunicación para que llegue a posibles consumidores y de esta forma ir ganando terreno en el mercado. Este producto está dirigido para hombres y mujeres (con pelo). Por lo que incluiremos anuncios en periódicos y revistas que son consumidas por ambos.

Durante:

haremos acuerdos con tiendas físicas (sobre todo peluquerías) que puedan servirnos de distribuidores, facilitarnos la expansión de nuestro producto y dejando de ser nuestra competencia. Crearemos una tienda digital internacional y multinacional debido a que así toda España podrá acceder al producto, podrán hacerlo en cualquier idioma y así crearemos mayor impacto en los consumidores que prefieren la compra por internet. Las relaciones con los clientes van a ser tanto personalizadas en las tiendas físicas como automatizadas a través de internet, ya que creemos que es un producto que no hace falta ver para querer comprarlo pero aún así si que lo podrán ver en las tiendas físicas. Estas relaciones están motivadas debido a que queremos adquirir nuevos clientes, retener a los preexistentes en las tiendas con las que hacemos acuerdos y expandir las ventas.

Después:

una vez habernos expandido bastante podremos acceder a los anuncios de televisión que suponen un amplio capital. también estableceremos acuerdos con empresa online como Amazon, aliexpress, etc para que nuestro producto se expanda al máximo y así magnificar la producción y distribución del producto para que la consumición sea mayor poder centrarnos en mejorar diferentes factores del proceso productivo (transporte, producción, salario de trabajadores,

instalaciones, disminuir contaminación,...) Abriremos más tiendas físicas, una matriz en La Capital de España y otras filiales por el resto de ciudades importantes del mundo en las que nuestro producto haya tenido gran impacto. Y así mejorar nuestro trato con clientes los cuales prefieren la atención física a la hora de comprar nuevos productos.