

5. CANALES

En nuestro caso el único canal de ventas es el canal online ya que es una plataforma digital.

Dentro de los canales online nos vamos a publicitar más en aquellas páginas web dedicadas principalmente al deporte así mismo creemos importante estar presente en aquellas páginas de las principales tiendas de deporte: forum sport, decathlon etc (tendremos que ver las tarifas dado que los costos pueden variar de una tienda a otra) y también en la compraventa de materiales deportivos (wallapop, vinted). No descartamos por otro lado la publicidad físico en revistas y periódicos deportivos (MARCA).

Seguimos pensando, como hemos dicho antes, que los canales más rentables son los digitales (vía web) porque es una forma relativamente económica de llegar a un número muy alto de posibles clientes y más aún cuando nuestro público objetivo es muy propenso a las nuevas tecnologías, pero además de estas se repartirán folletos y hojas de información tanto para usuarios como para los responsables de los campos de fútbol y baloncesto.



Esta no tendrá ningún tipo de coste y en ella publicaremos frecuentemente :

- Imágenes
- Información
- Ofertas
- Opiniones de los usuarios miembros de nuestra empresa.