

CANALES

Actualmente nos dirigimos hacia nuestros clientes mediante la plataforma digital de Instagram ya que en ella podemos publicar fotos de nuestro producto y proyectar nuestra estética para así poder construir una identidad. Además utilizaremos nuestra cuenta de Twitter mediante la cual nos comunicaremos con los proveedores y competidores, además de utilizarla para actualizarnos en cuanto a noticias relevantes para nuestra empresa. Tenemos previsto abrir una cuenta de TikTok en la que podamos publicar blogs y actualmente estamos trabajando en la creación de una página web asimismo.

Para ser reconocidos al instante por nuestra comunidad de clientes y socios, crearemos nuestra propia paleta de colores y actualmente disponemos de nuestro propio logo, el logo de Asfaleia. Consideramos que si creamos elementos así de simples y cuidamos de todos nuestros detalles, marcaremos una diferencia entre nuestros competidores.

En cuanto a la promoción de nuestros productos a través de los canales, como se ha mencionado previamente, vamos a promocionarnos a través de *influencers*, no únicamente pero sí que dispondremos de este recurso porque consideramos que da mucha visibilidad a nuestra figura como empresa.

En referencia a la promoción mediante los canales, daremos una visibilidad y promoción de nuestra empresa de manera indirecta y directa. Esto es a causa del hecho de que no todos nuestros clientes clave son del mismo rango de edad, por lo tanto debemos extender nuestras ofertas publicitarias. Para ello, contaremos con *flyers*, apartados en tiendas físicas, revistas y papeletas como promoción indirecta, para dar visibilidad a Asfaleia por las calles y en un formato físico. En cuanto al formato online o digital, como se ha comentado antes, utilizaremos los correos electrónicos, las plataformas de redes sociales y nuestra página web.

Puede que inicialmente algunos clientes nuevos tengan duda de dónde conseguir nuestros productos ya que no tenemos un local físico aún. Por ello, es necesario destacar que venderemos a través de la plataforma de Amazon para comercios locales y pequeños, a través de tiendas pequeñas y locales, y posiblemente en alguna empresa muy conocida como El Corte Inglés también. No obstante, nuestros productos se podrán adquirir a través de la plataforma online, ya que sí que podremos distribuir los productos a domicilio, incluyendo los gastos de envío. De cualquier manera, los compradores tendrán sus productos de manera efectiva y sin tener que alterar su rutina diaria para ir a recoger un producto en un punto fijo. En Asfaleia nos preocupamos por el bienestar de nuestros socios, incluidos los clientes, y nuestros únicos objetivos a cumplir como empresa son su bienestar y la satisfacción.