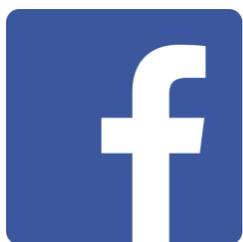


5. CANALES DE COMUNICACIÓN

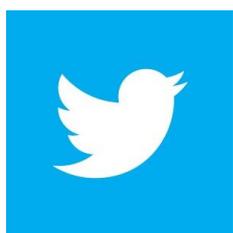
Tras una larga búsqueda con los integrantes de la empresa, utilizaremos diferentes plataformas para darnos a conocer en el mercado.



Instagram: Será una de nuestras principales fuentes de publicidad ya que es la red social con más impacto y más rentable del mercado. En esta daremos a conocer nuestra empresa mediante los influencers que lo contrataremos para subir contenidos. Son personas con un gran número de fieles seguidores y con una gran influencia sobre ellos. Además, transmiten credibilidad y confianza en una marca a la que son afines. Analizando el porqué del uso de influencers y encontramos dos razones. La primera sería en número de seguidores en redes sociales y por lo tanto la cantidad de público al que pueden llegar. También crearemos una cuenta de Lady Junior para ofrecer nuestros productos.



Facebook: Esta red social es preferida para los padres. Les ayuda a conectar a unas personas con otras, y es una de las herramientas para encontrar información sobre la paternidad. Por lo que nos ayudará a trasladar la imagen de nuestra empresa y acercarla más a los usuarios.



Twitter: Utilizaremos esta red social para crear una comunidad más cercana con los usuarios, también aquí podemos responder preguntas o dudas, para una comunicación más directa. Twitter es la plataforma número uno para el descubrimiento. 79 % de las personas en Twitter buscan enterarse de las novedades. 53 % es el porcentaje de personas en Twitter más propensas a ser las primeras en comprar productos nuevos. Los usuarios pasan un 26 % más de tiempo viendo anuncios en Twitter que en otras plataformas líderes.



Página web: Nuestra página web será confeccionada por la empresa y tendrá un coste de 800 euros. Esta página estará enfocada para responder dudas y para la venta de nuestro producto online. <https://lady-junior9.webnode.es>

A través de la calificación que dejen los clientes en la página web de la marca y redes sociales activas. Muchos clientes definen su decisión de compra orientados por la buena o mala experiencia de otros.

La publicidad: Este medio tendrá como finalidad captar la atención de la mayor cantidad posible de usuarios para que luego visiten el sitio, y se conviertan así en clientes potenciales de las pymes clientes para nosotros.

La importancia de que el sitio cuente con un gran número de usuarios radica en que cuanto mayor sea este número le será más fácil a la compañía promocionar su servicio y captar mayor cantidad de clientes que contraten y publiquen en el sitio. Esto es así debido a que un mayor número de usuarios se traduce en un mayor número de clientes potenciales para las pymes.



YouTube: Presenta una comunidad libre y abierta para todos, sean cuales sean los intereses de sus usuarios, aquí nosotros pagaremos para que aparezcan pequeños anuncios sobre nuestra empresa y así poder llegar a mas partes del mundo.