

CANALES:

Actualmente la forma más rápida y sencilla de llegar a nuestro público objetivo es a través de los canales online. Una tienda online consiste en un tipo de comercio que se usa como medio principal para realizar sus transacciones en un sitio web conectada a Internet. Es una de las herramientas principales del comercio electrónico.

Nuestro producto no tendrá una página únicamente para esa marca, sino que se venderán a través de sitios web de tiendas de animales, supermercados, diferentes compañías de comercio electrónico. Gracias a la tienda online conseguiremos habilitar una web que permitirá al cliente hacer pedidos online. Este tipo de venta online se realizará mediante empresas que puedan estar interesadas en este producto, así como también por medio de correo electrónico, redes sociales (en las que se implica crear anuncios estratégicos para así obtener la atención de un público específico) o en nuestro sitio web. Y consistirá en la demostración personal del producto a un cliente o potenciales clientes interesados.

Contamos con tiendas online y tiendas físicas. Otro medio sería a través de los patrocinios de blogs. Tendremos un blog dónde hablaremos de temas relacionados con el cuidado de nuestras mascotas, su salud, curiosidades, etc. Habrá un apartado en el que encontraremos un banner sobre la correa multiusos. También se pagará a otros bloggers e influencers para que nos promocionen en sus sitios. Y como no, no pueden faltar las redes sociales. Hoy en día se han convertido en más que un simple medio de comunicación, han evolucionado de tal manera que ahora no solo influyen en conexiones personales y sociales, sino que ahora también nos influyen en la manera de hacer negocios. No son solo exclusivas para jóvenes y adolescentes, son utilizadas por otras generaciones como adultos e incluso nuestros mayores impulsado por la actual pandemia mundial. Crearemos cuentas redes sociales como Instagram, Tik Tok, Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn, Pinterest, etc, por el cual compartiremos el contenido de nuestro blog y al mismo tiempo para dar a conocer nuestro negocio de correas multiuso. Es buena idea pagar a campañas de Agencias de Redes Sociales.

En cuanto a los canales físicos contamos con locales de venta de productos de animales como veterinarios, farmacias, supermercados, etc, que nos ayudarán a distribuir nuestra correa multiusos. También se organizan actividades como jornadas de vacunación para nuestros animales, esterilización, peluquería, etc, donde aprovechamos para vender nuestra correa, con la ayuda de ofertas; ya que a esos lugares llegan muchos clientes con el perfil que buscamos. Con esto conseguiremos vender y al mismo tiempo hacer publicidad de nuestra correa multiusos.

Todos estos canales no son solo para vender la correa multiusos, sino para darnos a conocer con este tipo de clientes.

