

CANALES

Distribución:

Directa: Página WEB

Tendremos una página WEB, con venta directa y divulgación del producto. Pero la idea inicial es no tener tiendas propias, pues por ser apenas un único tipo de producto tendríamos elevado coste.

Indirectas: Centros comerciales, tiendas de juguetes

Utilizaremos los canales indirectos ya que, a través de intermediarios, podríamos vender nuestro producto. Por ejemplo, nuestro producto podría ser vendido en centros comerciales como El Corte Inglés, Carrefour, etc.

Nuestros productos en general podrán ser encontrados a través de intermediarios o en canales como el de amazon en el cual estaremos ofreciendo nuestro producto para aquellas personas que quieran obtenerlo a través de este medio.

Comunicación:

Página WEB propia donde se enseñará el método de fabricación, puntos de ventas y recogida de mascarillas. <https://store.Mascariño.com>.

Redes Sociales donde los clientes podrán interactuar y divulgar la iniciativa, además de recibir informaciones de campañas ecológicas.

- Twitter
- Youtube
- Instagram
- Facebook
- TikTok
- Pinterest
- Whatsapp business

Anuncios: Una gran manera de promocionar nuestro producto y que se haga lo más conocido posible, es la posibilidad de contratar a personas con un estatus social importante (influencers) para que promocionen y hagan conocido el producto. Además, como inversión es la manera más fiable de poder progresar y darse a conocer.