

CANALES

En este apartado debemos encontrar la combinación correcta de canales para llegar a los clientes de la manera que ellos deseen y a su vez llevar una proposición de valor al mercado y alcanzar el éxito.

Existen dos tipos de métodos de distribución, el directo y el indirecto, nosotros creemos que el que más se adapta a nuestra idea de negocio es el indirecto. Dentro del canal indirecto, existen los canales asociados y aunque conllevan márgenes menores de beneficio, nos permiten alcanzar un número de clientes mucho mayor que si nos limitamos a nuestros propios canales. Además, podemos beneficiarnos de la fortaleza comercial de dichos canales asociados.

Hemos elegido utilizar una mezcla entre nuestros propios canales y canales asociados, es decir, venderemos nuestros productos de manera online a través de nuestra propia página web y en establecimientos asociados como Amazon.

Además, dispondremos de una cuenta oficial en diferentes redes sociales como Instagram donde publicaremos todos nuestros modelos e informaremos sobre nuestra marca. Esto nos permitirá llegar a más clientes y darnos a conocer, además, la aplicación Instagram permite la venta de productos en la misma plataforma, lo cual es una ventaja porque nuestros seguidores podrán comprar directamente nuestros productos desde la misma. En esta misma red social nos publicitaremos a través de los influencers, enviándoles nuestros productos a cambio de un post donde aparezca el mismo, donde en el mismo post hablen de este y de sus cualidades. Esto nos permitirá alcanzar mayor número de clientes y dar a conocer nuestra marca.