



PUNTO 1. LOS CANALES DE VENTA.

PUNTO 2. LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

PUNTO 3. LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

PUNTO 1. LOS CANALES DE VENTA. (DIRECTOS)

Fomentamos nuestras ventas a través de diferentes canales de venta directos, tanto en venta online como en venta offline o física.

Disponemos de una **tienda física**, tanto para ofrecer nuestro servicio como luthier y diseño y clases, como para vender guitarras y bajos eléctricos que reparamos de segunda mano y los volvemos útiles de nuevo para la venta.

El sitio está ubicado en El Pla del Real, el alquiler tiene un coste de 1.200€, pero dispone de 135m², además de ser un espacio ubicado cerca de diferentes colegios y universidades.

Las ventajas son varias, entre ellas, está a apenas 15 minutos de distintos colegios como Aula 3, Colegio San José de Calasanz, Colegio SC Esclavas, y las varias universidades que están a lo largo de Blasco Ibáñez como Geografía e Historia, Psicología y Logopedia, etc... todas ellas ubicadas cerca de la calle donde situamos el local.

Además, esta zona destaca por personas con poder adquisitivo medio-alto, por lo tanto, económicamente, es una zona asequible a la que nos podemos acercar y poder ofrecer nuestro producto.

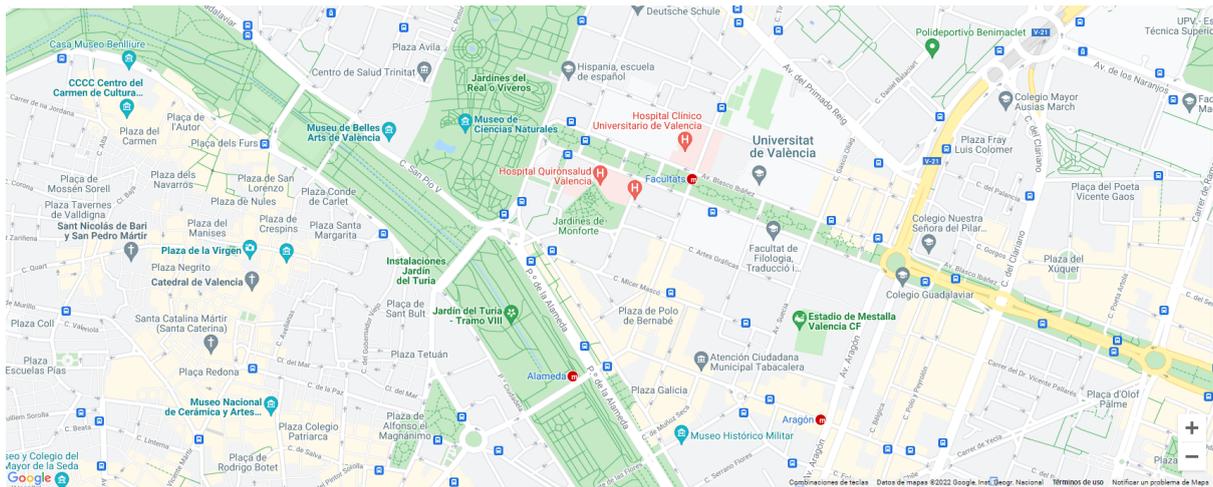




Foto de Google Maps con sitios de referencia alrededor del establecimiento.





Enlace de la zona donde se sitúa el local:

[Zona en la que nos ubicamos.](#)

A través de la **venta online** nos centramos en las redes sociales que disponemos en las cuales podemos interactuar de manera eficaz y rápida, como Instagram y Twitter, en las que podemos solucionar y servir pedidos. Con Youtube nos centramos más en un canal que publicite y nos dé más visibilidad.

Por medio de **nuestra propia página web**, los clientes podrán enviarnos sus bajos y guitarras eléctricos a través del servicio de envío Correos, Correos Express y Seur para que el envío sea el más seguro posible, además, a través de nuestro servicio de atención al cliente, podrán enviarnos fotos de los diseños que esperan en sus instrumentos, y nosotros los plasmamos lo mejor posible.



Como empresa, también vendemos guitarras y bajos eléctricos que hemos renovado de segunda mano, y las vendemos **a través de diferentes páginas webs** de manera online, como Wallapop, Marketplace y Facebook... páginas que ya conocemos gracias a que también compramos guitarras y bajos eléctricos, y utilizamos las mismas webs para revender.

PUNTO 1.1 LOS CANALES DE VENTA. (INDIRECTOS)

A través de uno de los canales de venta indirectos más grandes del mundo también vendemos. En este caso, vendemos a través de Amazon, una compañía estadounidense de comercio electrónico.

Amazon dispone de un "Plan Individual", por el cual, cada vez que se realice una venta, 0,99\$ irán a Amazon.

Además, también dispone de otro plan llamado el "Plan Profesional", por el cual pagas 39.99\$ al mes, independientemente de las ventas que se realicen.

Como empresa, elegimos el plan Profesional, por las distintas características y ventajas que esta ofrece, como el envío gratis, aumentar la eficiencia de las ventas con integración de una API (Interfaz de programación de aplicaciones), administrar el inventario con archivos y reportes... y más ventajas que Amazon ofrece gracias a su plan profesional.



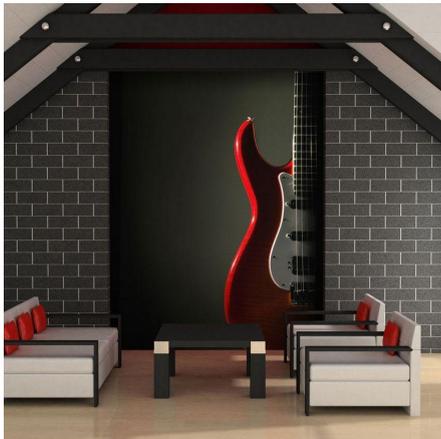
PUNTO 2. LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Canal de distribución directo.

Tenemos tienda física, por lo tanto, hacemos llegar nuestros productos al consumidor directamente, en el caso, de que vengan a comprar físicamente.

Desde **nuestra empresa** ofrecemos final. nuestros productos y servicios.

Hasta llegar al **consumidor**



También hacemos **envíos** de los instrumentos por medio de correo, mediante varias empresas de transporte.

Realizamos envíos nacionales y locales a través de empresas de paquetería como correos y correos express, por sus tarifas económicas y por sus localizaciones, con el objetivo de que el cliente pueda adquirir nuestros productos sin importar la distancia, ya que ofrecemos envío gratis y un margen de 2 semanas para posibles devoluciones.

PUNTO 3. LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

Siendo conscientes de todas las nuevas tecnologías existentes, el público objetivo y nuestros productos y servicios la mejor estrategia para publicitar nuestra empresa es utilizar las **redes sociales**. Las redes sociales son un medio de intercomunicaciones masivo en el que la información tiene la capacidad de viralizarse con mucha facilidad si se conocen técnicas para ello.

Una de las herramientas que se pueden utilizar es la propia publicidad pagada dentro de las RRSS que aparecerán sí o sí en la pantalla de nuestros posibles clientes mientras navegan por su "feed" (contenido web personalizado).



Otra manera muy eficaz de publicitarse hacia un público muy objetivo es utilizar a los llamados “influencers” que como la palabra indica, influyen masivamente en los medios de comunicación online (YouTube, Twitter, Instagram, Facebook...).

Estos influencers suelen dirigirse a públicos específicos ya que se concentran en ciertos tipos de sectores como; videojuegos, maquillaje o al que nosotros nos dirigimos, guitarras y bajos eléctricos. Estos son muy útiles y eficaces ya que sus seguidores confían en ellos y les admiran, no dudarán en sus palabras cuando les digan que Diversity Music es la mejor tienda en la que personalizar tu instrumento musical.

El influencer con el que vamos a trabajar es Borja Catanesi, fue galardonado con el premio a mejor músico callejero en 2018. Borja Catanesi es Valenciano, su amor por la música se manifestó desde pequeño, toca la guitarra y es considerado para muchos un prodigio de la guitarra.

En lo que él nos puede ayudar es con sus 280 mil seguidores en instagram, es decir, publicitar nuestra marca a cambio de ofrecer guitarras exclusivas y personalizadas para él.

Y el último pero no menos importante recurso para publicitarse en redes sociales son los sorteos. Los sorteos se realizan de forma muy sencilla y se pueden ofrecer con un presupuesto bajo. Un ejemplo es: un post en el que ofrecemos una guitarra y se sortea a toda aquella persona que siga a nuestra cuenta, comparta el post y etiquete a 2 amigos, solo con esto, ya llegamos a muchísimas personas por usuario e iremos creciendo exponencialmente con el tiempo ya que es una red de extensión enorme, ganaremos muchos seguidores que serán posibles consumidores de nuestros productos y servicios.

Básicamente, lo que se consigue haciendo un sorteo es viralizar nuestra empresa regalando una muestra de nuestro producto.

EL PLAN DE COMUNICACIÓN.

Nuestra acción de comunicación se basa principalmente en **estrategias de marketing digital**:

1. **Anuncio en plataformas digitales**, como Youtube en las cuales grabamos videos corporativos de nuestra empresa, e incluso, grabamos a los docentes mientras tocan con los instrumentos y lo subimos a Spotify promocionando el talento de nuestra empresa.

Este es el anuncio en nuestra plataforma digital en Youtube.

<https://youtu.be/R7gLIETeyiU>



2. **Redes sociales** y las posibilidades que nos brindan las nuevas tecnologías para dar a conocer nuestros servicios, utilizando estas plataformas. Las diferentes redes sociales en las que nos ubicamos son Twitter e Instagram.
3. **Página web**, por la cual vendemos y mostramos diseños, promocionamos nuestras clases y ofrecemos guitarras y bajos eléctricos.

La página web y la idea que hemos creado es la siguiente:

<https://diversitymusicvalencia.wordpress.com>

4. **Cartelería**, utilizamos carteles publicitarios para colocarlos cerca de zonas cercanas a colegios y atraer visualmente a nuestro público potencial.

1. ANUNCIO EN PLATAFORMAS DIGITALES.

A través de la plataforma Youtube, subimos vídeos de nuestros diferentes métodos de clases y por qué somos distintos respecto a la competencia, todo esto, mientras nuestros docentes explican el por qué nuestro método es distintivo y mejor para aprender y enseñar a los más pequeños.

Además, usamos Spotify como una vía de enseñanza de la destreza de nuestros docentes con los bajos y guitarras eléctricos, grabando diferentes temas de canciones, y subiéndolas para darnos a conocer.

Por lo tanto, a través de ambas plataformas queremos conseguir dos factores fundamentales, tanto el visionado físico, es decir, poder ver cómo trabajan nuestros docentes, como el factor auditivo, que puedan escuchar y apreciar el trabajo que se ejerce en nuestra empresa.

2. REDES SOCIALES

Las redes sociales son el fundamento de cualquier empresa, en nuestro caso, no es menos. Nos centramos mucho en las redes sociales y su importancia, nos damos a conocer en las principales redes sociales, las más utilizadas en España y tenemos en cuenta a qué público vamos dirigidos.

Las redes sociales que utilizamos son Instagram, Twitter, y Youtube. Redes sociales de fácil uso y que usaremos como mayores puntos de difusión de nuestro comercio.



3. PÁGINA WEB

A través de nuestra página web también nos difundimos a través de la web. No solo sirve como ventas, también como expositor de los diferentes productos de los que disponemos, por lo tanto nuestra página web no es solo un método de ventas, sino también un método por el cual nos publicitamos como empresa.

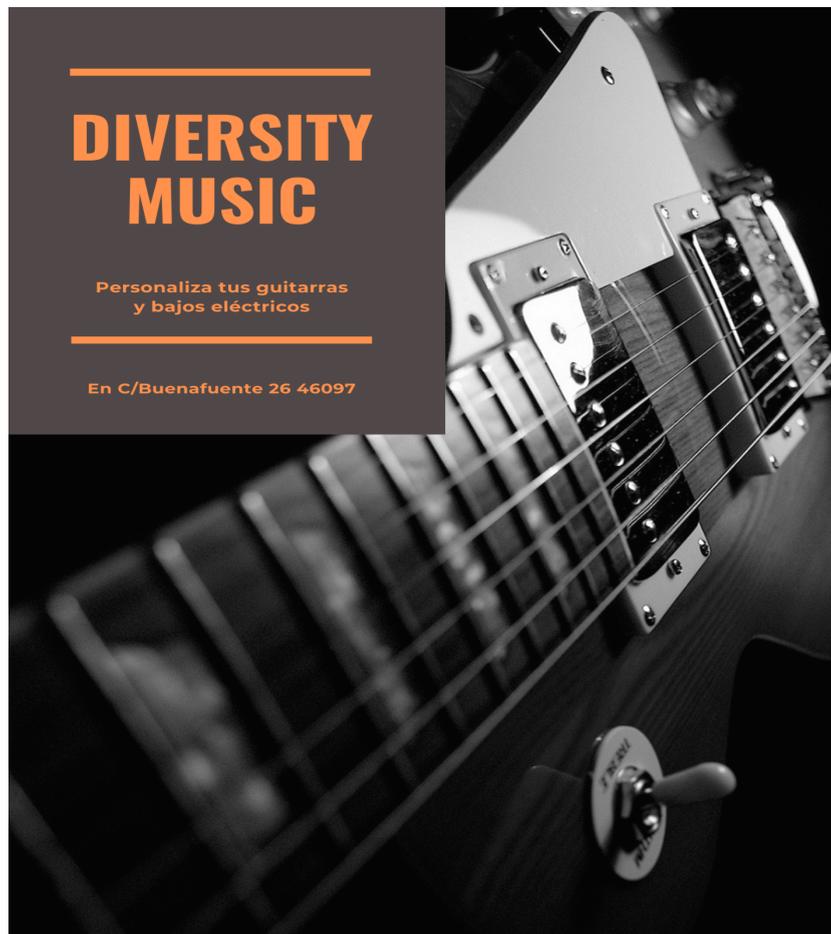
4. CARTELERÍA

Además, por último colocaremos diferentes pósters ubicados en colegios y universidades y zonas cercanas para promocionar las clases y diseño de los instrumentos.

Los diferentes carteles que coloquemos serán una de las claves principales de nuestro éxito para darnos a conocer, es cierto que las RRSS es uno de los mayores factores actualmente, pero la capacidad visual que podemos transmitir a través de nuestra cartelera, también es un factor importante y a tener en cuenta.

Destacamos ambas líneas de negocio, con dos carteles, uno dirigido a un público joven pero que sabe lo que quiere, para ello se plasma directamente la foto de uno de los instrumentos claves, la guitarra.

El otro cartel va dirigido a un público más infantil, es más llamativo y más colorido, con letras grandes y un mensaje clave, en este caso, a quiénes vamos dirigidos.





Diversity music

Música para todos

CANALES DE COMUNICACIÓN



DIVERSITY MUSIC

PARA NIÑOS Y NIÑAS DE ENTRE 8
Y 18 AÑOS DE EDAD

DATOS DE CONTACTO

WWW.DIVERSITYMUSICVALENCIA.WORDPRESS.COM

INSTAGRAM-DIVERSITYMUSICVALENCIA

YOUTUBE-DIVERSITY MUSIC

TWITTER-