

CANALES

En Kitchelin, queremos concentrar el mayor capital posible en la mejora de nuestro producto.

Sin embargo, reservaremos parte de dicho capital para hacer llegar nuestro producto a nuestro segmento de clientes. Así, hemos diseñado una estrategia de marketing para alcanzar al mayor número de clientes posibles.

Por un lado, vamos a financiar distintos vídeos de youtubers e influencers para que promocionen nuestro producto como parte de sus vídeos, mostrando el funcionamiento de nuestras cocinas y su resultado. Los youtubers seleccionados serán aquellos que produzcan contenido culinario o de economía, por ejemplo.

Por otro lado, vamos a crear un canal de youtube propio en el que mostraremos al público general las distintas funciones de nuestra cocina. Los youtubers nos servirán de “puente”, porque recomendarán nuestro canal de Youtube para que accedan a él. También tendremos una cuenta de Instagram en la que publicaremos contenido similar al que publicaremos en Youtube.

También queremos participar en algunas ferias en las que se publiciten productos como el nuestro, para mostrar su funcionamiento y atraer a posibles usuarios.

Igualmente, vamos a instalar una showroom en nuestra nave para que los clientes puedan observar el funcionamiento de Kitchelin.

Esa cuenta de Instagram ya existe y se llama @kitchelin_official

