

1. Canales de distribución y comunicación.

Estrategias de marketing y comunicación

- Creación de una página web de la empresa (www.ecobag.com):

En esta página web habrá información sobre la mochila (cómo se produce, instrucciones de uso, instrucciones de limpieza, información sobre los proveedores...) y también se encontrarán formas de contactar con nosotros (número de teléfono, correo electrónico...) en esta página web no se podrá comprar el producto en cuestión pero tendrá los links a las otras tiendas donde sí esté disponible su venta.

- Publicidad en redes sociales

En ellas, además de promocionar nuestro producto, vamos a explicar cómo hemos creado el negocio y enseñaremos las diferentes fases de producción, para así poder crear más contenido y hacer que la gente se sienta cercana a nuestro negocio.

Por un lado, en nuestro **Instagram** ([@eco_bag](https://www.instagram.com/eco_bag)) crearemos un catálogo de nuestras mochilas, haremos encuestas de qué tipo de diseños les gustaría más a los clientes, directos para crear más cercanía...

Por otro lado, utilizaremos la red social **TikTok** ([@eco_bag](https://www.tiktok.com/@eco_bag)), ya que ahora es la aplicación con más descargas y que está muy de moda. Ésta nos podría generar más tráfico a nuestra página web. En este caso, empezaremos con vídeos cortos (así será más fácil hacerlos virales) enseñando nuestro producto, y luego al ganar seguidores, subiremos al igual que en Instagram vídeos más largos. Esta red se diferencia de las demás, gracias a la opción que tienen los usuarios de hacer regalos virtuales al creador o dueño de la cuenta.

- Obsequios y descuentos

Cada cierto tiempo, realizaremos **sorteos** de algún producto de nuestra marca (que esperemos que crezca y poder vender más cosas que la mochila), y así tener a la gente atenta a nuestras redes sociales y poder captar su atención.

Complementar nuestro producto con otro producto relevante como regalo que pueda serle útil.

Al principio, implementaremos un precio especial de lanzamiento, y posteriormente en fechas señaladas, ofreceremos **descuentos** para nuestros seguidores.

- Utilización de influencers para posicionar la marca mediante gente relativamente conocida que disponga de seguidores en las distintas redes sociales.
- Acudir a ferias y exposiciones comerciales

Estrategias de distribución

A la hora de repartir el producto, nosotras hemos decidido no venderlo por nuestra cuenta, sino que colaboraremos con **tiendas multimarcas** como Decathlon, Caravanas Oiartzun, Forum Sport... que se caracterizan por estar situadas en los puntos más comerciales. Al vender nuestro producto en estos puntos, creemos que va a ser más fácil llegar al cliente, ya que estas empresas tienen sus propios clientes y ellos podrían acceder a nuestro producto fácilmente.

Nuestro producto llegará a las tiendas mediante un camión que mandará la tienda para coger el encargo previamente pedido o mediante nuestra empresa de logística. Nuestro producto también se podrá comprar **online** desde las páginas web de las tiendas mencionadas anteriormente.

