

## CANALES:

La marca Sholen ha desarrollado varios canales para llegar a su público objetivo, garantizando que su producto sea visto por las personas adecuadas. Uno de los canales más efectivos es a través de campañas publicitarias en redes sociales, trabajando con influencers deportivos y patrocinando competiciones y equipos de alto nivel. Esto permite llegar a un público joven y deportivo, interesado en el producto ofrecido.

Otra opción es mediante campañas publicitarias en MUPIs en los centros de las ciudades más importantes, lo que permite una mayor exposición y visibilidad del producto. Además, la empresa puede colaborar con otras marcas de ropa para hacer crecer su marca y aumentar su alcance, así como mediante anuncios en todo tipo de plataformas y redes sociales.

La empresa también ha desarrollado un programa de referencia para incentivar a los clientes existentes a recomendar el producto a sus amigos y familiares. Esto permite a Sholen aumentar su base de clientes a través de recomendaciones de boca a boca.

Por último, pero no menos importante, la empresa ha creado una estrategia de email marketing para mantener a los clientes actualizados sobre las últimas novedades, promociones y eventos de la marca. Esto permite a Sholen fidelizar a sus clientes y mantenerlos informados sobre las últimas tendencias y novedades de la marca.