

Canales de distribución y comunicaciones

Para hacer marketing de nuestro cybercafé Amid Ludens, hay varias maneras de publicitar.

Por un lado, hacer publicidad en redes sociales, Instagram, TikTok o Twitter, es una manera de conseguir que la gente le llegue información de nuestro local muy fácil. Por Ejemplo, hoy en día la red social que más se usa es TikTok, si hacemos publicidad del cybercafé ahí, es muy probable que vengan más personas al cibercafé porque les ha salido un anuncio. También, podemos hacer marketing en YouTube.

Por otro lado, el uso de publicidad en la calle, ya sea en carteles o en folletos, puede hacer llegar a públicos más específicos de nuestra ciudad que estén interesados en los servicios que ofrecemos. Ya que en la publicidad en las redes sociales van a un público más abierto y menos específico. Con esto podemos lograr reunir a una comunidad que le gusta lo que ofrecemos.

Luego, la creación de nuestra página web ayudaría a la gente a estar informada de todo lo que ofrecemos y los precios de los alquileres o de consumiciones. También, añadiremos en nuestra web, un apartado de alquiler y venta online de nuestras salas, videojuegos o películas para facilitar estos procesos a los clientes y que no tengan que acudir al lugar siempre que deseen alquilar una sala o comprar/ver un videojuego/película.

Por otro lado, nuestra página web, a comparación de la página web de muchos locales o tiendas que se dedican al mundo de los videojuegos, tecnología, etc, tendría un diseño simple mediante el que los clientes puedan entender todo su contenido y comprender su funcionamiento sin dificultad alguna. Es decir, no emplearemos ningún tipo de jerga fuera de lo común ya que tan solo confundiría a los clientes. También dispondría de varias opciones extra como el apartado de forma audiovisual y el apartado de venta de juegos hechos por la comunidad gamer.