

## Canales

Empezaremos con una tienda online que esté muy bien organizada y que sea clara para los clientes, por lo que un gran porcentaje de las ventas serán de gente joven pero también será fácil para la gente de mayor edad acceder a esta tienda. Esto nos proporcionará una imagen juvenil y moderna. A medida que la marca crezca abriremos tiendas en las ciudades grandes para expandirnos y darnos a conocer a mayor escala, como Madrid o Barcelona, y a medida que vaya creciendo procuraremos cumplir nuestros objetivos para convertirnos en una franquicia de mayor extensión como INDITEX (pero con valores completamente opuestos). Una vez crezcamos a nivel internacional intentaremos expandirnos y abriremos tiendas en ciudades estratégicas para seguir creciendo y no estancar nuestro progreso. Remodelaremos nuestra tienda online para que todo el mundo pueda acceder más fácilmente a nuestros productos y para que esté en todos los idiomas posibles para no tener problemas con nuestros clientes. Otra cosa que haremos una vez lleguemos a un buen punto de crecimiento será no utilizar el canal propio para darnos a conocer sino que también nos daremos a conocer a través del canal externo; utilizaremos los servicios que nos brindan otras empresas para darnos a conocer a través de diversos métodos como la publicidad tanto escrita físicamente como digitalmente o como la publicidad en otros medios de comunicación como las redes sociales o la televisión. Nuestro objetivo con esta inversión en los canales externos será obtener beneficios a través de nuevas ventas a clientes que nos han conocido a través de este servicio.