

CANALES

A través de los medios digitales:

Medios Propios: a través de los cuales generamos contenido de la actividad diaria de manera atractiva, generando contenidos valiosos y atrayentes para nuestros clientes.

- Web de la empresa y del Blog propio.
- Redes Sociales
- Campañas de mailing promocionando nuevos formatos



Medios Pagados: en un primer momento no podemos permitirnoslo dado el bajo margen de beneficios que tiene nuestro producto.

- SEM: para conseguir mayor difusión y visibilidad en los buscadores como Google, contratando campañas de Google Adwords.



A través de medios tradicionales:

- Prensa Gratuita.
- Teletienda
- Buzoneo local

