

CANALES

Disponemos de varios canales propios por los que comunicarnos, acceder a nuestra segmentación de mercado y hacerles llegar nuestra propuesta de valor y productos. Los segmentamos en tres grupos.

Comunicación: A través de las redes sociales (Instagram, Tiktok y Twitter) publicaremos nuestra propuesta de valor y nos daremos a conocer, así como podremos realizar un seguimiento de nuestros clientes sobre lo que buscan o quieren y les mantendremos al día de nuestras novedades.

La elección de estas redes está determinada por el rango de edad al que están dirigidos nuestros productos, siendo Instagram y Twitter más conocido por los rangos Generación X (1965-1979), Generación Y (1980-2000) y Tiktok dirigido a las nuevas generaciones.

Distribución: Debido a la posibilidad de compra online, DHL es nuestro canal asociado de distribución tanto en ámbito nacional como fuera de este, aunque también podrán recoger sus compras online en tienda física.

Venta: Disponemos de dos canales de venta directos muy claros. El primero, nuestra tienda física, localizada en la Plaza Mostenses (Madrid) y el segundo, nuestra tienda online. A través de esta, ponemos a disposición nuestros productos y llegamos a un mayor número de clientes.