

5. CANALES

- Vías de comunicación.

Respecto a las vías de comunicación que utilizaremos para nuestra empresa son:

- Redes sociales: Instagram puede ser efectiva para interactuar con la audiencia y promocionar nuestros productos o servicios. Hemos creado nuestra propia cuenta de Instagram.



- Email marketing: es una forma directa de comunicarnos con nuestros clientes. A través de nuestro email fotomatrix3d@gmail.com podremos enviar newsletters, promociones y actualizaciones sobre nuestra empresa. Al mismo tiempo que nuestros clientes podrán consultarnos cualquier duda en cualquier momento.
 - Atención al cliente: proporcionar un servicio de atención al cliente efectivo es crucial para mantener a nuestros clientes satisfechos y construir una buena reputación.
 - Marketing offline: aunque cada vez es menos común, aún existen formas de publicidad offline como anuncios en revistas o folletos. En nuestro caso a través de la empresa Menorgraf, S.L. mencionada anteriormente repartiremos folletos publicitarios de nuestro proyecto.
- Vías de distribución.

La elección de las vías de distribución para vender los tanques de revelado es:

- Ventas a través de redes sociales:
 - Promocionar los productos y realizar ventas directas a través de plataformas como nuestro Instagram: @fotomatrix3d.
 - Utilizar funciones de compras en redes sociales para facilitar la transición de la exploración al proceso de compra.

- Ventas a distribuidores y minoristas:
 - Hemos decidido buscar acuerdos con tiendas de fotografía, estudios fotográficos, tiendas de cámaras y minoristas especializados en fotografía como el estudio de Chocolateconmentafoto.
 - Ofrece descuentos al por mayor para atraer a distribuidores y minoristas.

- Participación en ferias y eventos:
 - Asistir a ferias de fotografía, eventos de la industria y mercados locales para mostrar y vender los productos. Asistiremos a la feria Swab en Barcelona para darnos a conocer y establecer contacto directo con los clientes y posibles socios comerciales.