

0.5: Canales

CANALES DE COMUNICACIÓN

Para que nuestros clientes experimenten una agradable comunicación mientras describen sus deseos, utilizaremos los siguientes canales de comunicación dependiendo del bloque de segmento al que pertenezca:

Consumidor:

Para comunicarnos con nuestros consumidores (es decir, nuestros clientes del bloque juvenil, padres y adultos que compran nuestros productos) utilizaremos la plataforma de Instagram (la cual tiene mensajes a privado) y WhatsApp (el número estará añadido en nuestro perfil de Instagram y página web). Utilizaremos estas plataformas debido a que son más sencillas y cómodas de usar hoy en día en el mercado (sobre todo a la hora de contactar con él/la cliente en caso de inconvenientes), en adición que gran parte de la población hace uso de ellas.

Empresas y editoriales

Debido a que para estas secciones del segmento se ocupa una relación más formal y respetuosa, nosotros para mantener aquella cordialidad utilizaremos la plataforma de gmail. De esta forma, si una empresa o editorial quiere contactar con nosotros debido a algo específico, nosotros podremos tratar el asunto con la seriedad que corresponde.

El horario de atención en todas las plataformas sería de lunes a viernes desde las 9:00 a.m hasta las 8 p.m.



CANALES PARA DISTRIBUIR NUESTROS ANUNCIOS

Como empresa, se nos hace crucial mantener a nuestros clientes informados de las nuevas novedades, ya sea por el lanzamiento de nuevos productos a las nuevas rebajas que presentaremos. Debido a ello, utilizaremos las siguientes plataformas:

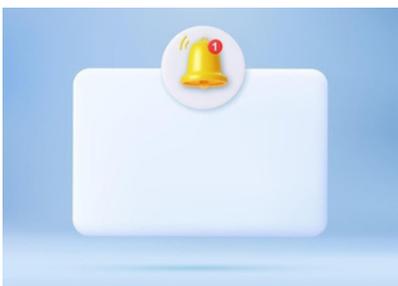
Para promocionar nuevos productos

Para que nuestros novedosos productos lleguen a oídos de nuestros consumidores y nuevo público, utilizaremos la aplicación "TikTok" (es decir, haremos videos con audios tendencia y propios para promocionar), la cual es utilizada por la mayoría de población actual, en especial entre adultos jóvenes y adolescentes. Por otro lado, además lo publicaremos en instagram por medio de historias (las cuales se puede pagar una función para que se distribuya mejor según el algoritmo) y reels (los cuales son un tipo de video corto como los de tiktok que también cooperan en la promoción de los nuevos productos.

Para mandar notificaciones

Para que nuestros clientes reciban notificaciones, lo haremos por medio de nuestra página web que tendrá un sistema de cookies especialmente diseñado para ejecutar aquella función. De esta forma, podremos avisar temas relacionados a descuentos y promociones.

La página tendrá un banner central que indicará el tiempo de promociones y la sección frontal estará con los productos en descuentos principales. No obstante, también haremos uso de instagram para avisar sobre los descuentos y promociones para captar mejor la atención de nuestros seguidores.

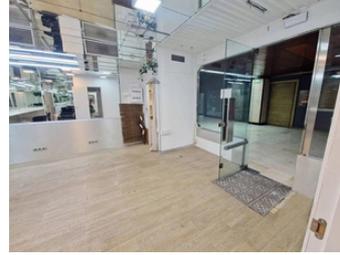


0.5: Canales

CANALES DE DISTRIBUCIÓN DIRECTOS

Los canales de distribución directa son provenientes de nuestra empresa y que están bajo nuestro manejo, nuestros canales directos para vender nuestros productos y ofrecer nuestros servicios serán los siguientes:

- **Tienda propia:** Nuestra tienda ubicada en Abando, será un punto fijo conocidos para que nuestros consumidores y futuros compradores se sientan atrapados en la variedad de diseños que ofrecemos. De igual modo, será nuestro punto clave para vender en físico.
- **Página web:** Nuestra página, será la plataforma directa y principal por la que nuestros clientes compren y adquieran de nuestros bienes y servicios.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN INDIRECTOS

Los canales de distribución indirectos son aquellos manejados por otras compañías y que no están bajo nuestro control. Nuestros canales de distribución indirectos son los siguientes:

- **Tiendas online:** tiendas de compra de productos como Amazon, esto será una buena fuente de dinero ya que es una tienda bastante conocida y accesible.
- **Tiendas físicas:** son todas las tiendas que ofrecen productos de estudio a lo largo de España. Es decir, Eroski, Carrefour, Etc.

