

## CANALES

La empresa tiene los siguientes canales. Los canales de comunicación, son la publicidad pagada, redes sociales, correo electrónico, sitio web.

El canal de venta es una fábrica en Zaragoza y por último el canal de distribución es Anyvan.

La **publicidad pagada** que la empresa ha elegido, consiste en la generación de anuncios para la promoción del vestidor automático en diversos entornos digitales, como en el sitio web y las redes sociales.

En la publicidad pagada saldrá el vestidor automático explicando como funciona y cuál es su precio, al final de la publicidad saldrán las redes sociales, el correo electrónico y el número de teléfono de la empresa, para poder contactar con la empresa.

A través de las **redes sociales** se dará difusión de contenidos de valor y promoción de productos y servicios de la empresa. Las redes sociales de la empresa son Facebook, Twitter, Instagram y Whatsapp.

En las redes sociales se hablará de las novedades del vestidor, se colgarán fotos y se informará de nuevos diseños. De esta forma se creará un vínculo más cercano con el cliente.

Esto es fundamental para las estrategias de marketing que buscan conectar con segmentos objetivo.

Estos canales son populares porque propician la comunicación con los clientes, forman una comunidad y generan contenido relevante.

El **correo electrónico** sigue siendo un canal de marketing efectivo y rentable para la empresa, lo utiliza para recibir mensajes de los clientes y resolver sus dudas.

En el **sitio web** se informa a las personas interesadas sobre nuestro producto con todos los detalles, podrán interactuar con la empresa y resolver sus dudas a través de las redes sociales. A través del sitio web se les transmite todo tipo de información, que se usa para la

elaboración de los vestidores, las cosas que se realizan a diario y se les informa de las promociones y ofertas. En la página web saldrá toda la información necesaria que el cliente necesite saber. Habrá apartados en los que saldrán los tipos de vestidores, los colores y los diseños entre otras cosas. Previamente haciendo un pequeño resumen de cada apartado.

El canal elegido por la empresa, es el **canal propio directo** de forma física en la que el personal de la empresa junto a al personal de la empresa proveedora transportista **Anyvan** que se encarga de entregar y montar el vestuario en lugar que requieren los clientes, ya sea en casa o en un almacén o tienda.

En los **canales de venta**, hay varias tiendas físicas que están situadas en Madrid, Granada y en Euskadi en la que se presentan los vestidores automáticos, donde los clientes podrán observar, elegir y realizar su pedido. Por las redes sociales que tiene la empresa también se realizan ventas subiendo videos y fotos del vestidor donde cualquier persona podrá observar y comprar a través del sitio web , dentro del sitio web habrá un apartado donde se podrán realizar las compras on-line.