

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN:

Será importante realizar un análisis de mercado y entender a nuestra audiencia con el objetivo de diseñar un plan efectivo. Algunas de las estrategias que nos gustaría implementar serían:

- Marketing Digital y de contenido: Sería conveniente hacer uso de plataformas en línea como Google o redes sociales como Facebook, Instagram o Tik Tok para promocionar nuestro producto. También podríamos crear contenido que atraiga a posibles clientes.
- Publicidad Tradicional: Incluir anuncios en medios impresos, televisión, radio u otros medios tradicionales según la audiencia objetivo.
- Alianzas Estratégicas: Colaboración con otras empresas, marcas u otras personas con influencia en nuestro mercado.

Una vez nuestro producto gane cierta popularidad implementaremos estrategias de distribución como:

- Venta en tiendas físicas: Venderemos nuestro producto en establecimientos físicos, como tiendas minoristas, grandes almacenes, boutiques, etc.
- Ventas directas: A través de una página web E-commerce.



Por último, consideramos que sería conveniente tener un equipo de trabajadores que se encargue de la atención al cliente en caso de que algunos de nuestros clientes experimenten algún problema con nuestro *Gorro Flap*.