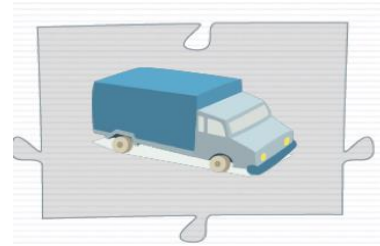


ALTA JOYERÍA DEDICADA AL RECUERDO Y CONSERVACIÓN DE TUS SERES SINTIENTES.

CANALES



¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para una empresa que vende joyería dedicada al recuerdo de seres sintientes, la estrategia de llegar a los clientes debe ser especialmente sensible y empática.

1. Enfoque en la empatía y la narrativa

Desarrollar una comunicación que resalte la importancia emocional de cada pieza de joyería, conectándose con los recuerdos y sus seres sintientes.

2. Presencia en redes sociales con sensibilidad

Utilizar plataformas como Instagram, o Facebook para compartir historias inspiradoras, imágenes evocadoras que resaltan cómo las piezas de joyería honran a los seres sintientes.

3. Colaboraciones y asociaciones con organizaciones afines

Trabajar con organizaciones que se enfoquen en el apoyo emocional, el bienestar mental o la terapia para promover la marca y la joyería como una herramienta para recordar y sanar.

4. Atención al cliente, empática

Garantizar una atención al cliente comprensiva y sensible, con personal capacitado para tratar estas situaciones delicadas con empatía y respeto.

• Describir las principales vías que vais a emplear para comunicaros con el cliente o con los distintos segmentos de clientes.

Utilizaremos:

Correo electrónico: ya que es útil para comunicarnos de forma formal.

Teléfono: ideal para comunicarnos más directa y rápidamente. Las llamadas pueden resolver dudas de manera inmediata.

Redes sociales: plataformas como Facebook o Instagram para

• Describir las principales vías que utilizarás para distribuir vuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.

ALTA JOYERÍA DEDICADA AL RECUERDO Y CONSERVACIÓN DE TUS SERES SINTIENTES.

Para distribuir nuestra propuesta de valor al cliente tenemos algunas vías principales.

Email marketing: tendremos correos promocionales o informativos que se destaquen nuestra propuesta de valor.

Publicidad Online: tendremos anuncios de lo todo lo que venderemos en nuestra empresa.

Material impreso: Folletos, catálogos, tarjetas de presentación entre otros.