



CANALES

Editorial Sorgin



Canales

1. Canales de Comunicación:

Nuestra intención es comunicar de la manera más honesta y clara posible, a través de nuestra propia aplicación y redes sociales. Ya que estamos enfocados en dirigirnos a un público joven, ya que tras la segmentación de mercado decidimos que los jóvenes entre 14-24 años sería nuestro público objetivo, puesto que somos sobre todo los jóvenes quienes manejamos las redes sociales; utilizaremos aplicaciones como Instagram o TikTok.



Queremos que nuestros clientes se sientan seguros a la hora de contratar nuestros servicios, tanto los lectores como los socios promotores de la lectura (colegios, bibliotecas...). Así como de participar en el intercambio de libros, que nosotros mismos facilitaremos.

El foco central se pondrá sobre el fácil acceso a cientos o miles de libros con un simple click. Ofreciendo así a nuestros clientes una amplia gama de lectura personalizada. Nuestro modus operandi hace que leer no solo sea fácil, sino también sostenible con el medio ambiente, al promover tanto el formato digital como el intercambio de libros, de este modo, ayudamos a reducir la compra de estos productos de manera no sostenible.

Este intercambio favorece la discusión amistosa sobre la literatura y la creación de una comunidad que comparte su amor por la lectura y, muy probablemente, otros muchas cosas en común; teniendo en cuenta que los libros que leemos y las categorías que frecuentamos dicen mucho de nosotros.

En un mundo donde las redes sociales se han vuelto esenciales en el ámbito de la publicidad, dónde grandes marcas gastan miles de millones de euros en redes para poder conseguir visibilidad. Nosotros, como empresa, reconocemos la importancia de las mismas. Es por ello que, como ya hemos mencionado anteriormente, queremos comunicarnos mediante plataformas como TikTok e Instagram para, por ejemplo, dar a conocer a escritores emergentes o conseguir nuevos lectores gracias a movimientos como Booktok; una parte de TikTok donde se comparten opiniones y recomendaciones de libros e incluso hay escritores y escritoras que promocionan sus propios libros. No solo eso, sino que a través de estas aplicaciones podemos contactar con escritores y otras editoriales para poder colaborar y beneficiarnos mutuamente.

Los tiempos cambian, las sociedades evolucionan, y aquel que no se adapta está condenado al fracaso. Las grandes obras de la literatura como *La Iliada* y *La Odisea*, *Beowulf*, *El poema de Gilgamesh* o *La Eneida* no tendrían cabida en la sociedad actual. La grandeza representada en



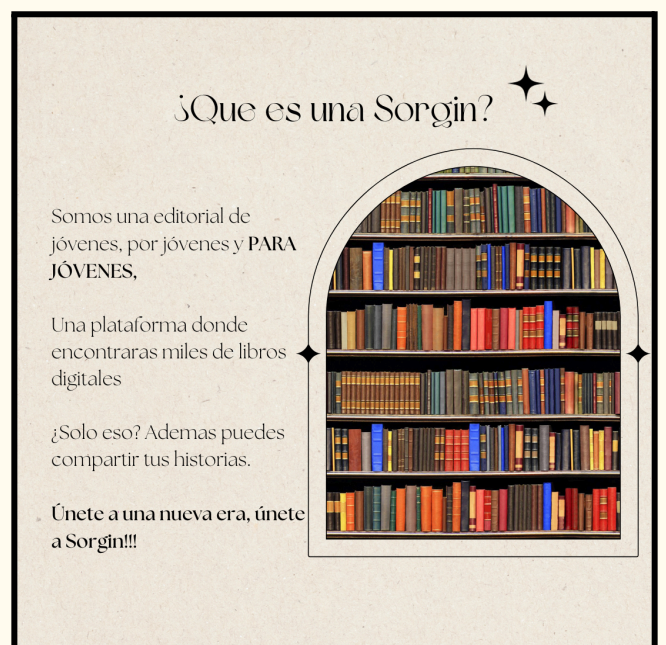
sus páginas no entran en los estándares de personajes imperfectos que se superan a sí mismos. Del mismo modo en que *Frankenstein*, *Crimen y Castigo* o *Harry Potter* no tendrían éxito en tales épocas arcaicas. Esto, aunque parezca una tontería, no es tan diferente a nuestra situación actual, los tiempos han cambiado, y debemos adaptarnos. De nada sirve una publicidad grandiosa de enorme presupuesto cuando puedes hacerte conocer al mundo con unos cuantos videos y “posts” bien cuidados y lanzados correctamente.

Así es como se verían nuestras publicaciones de la cuenta creada en Instagram:



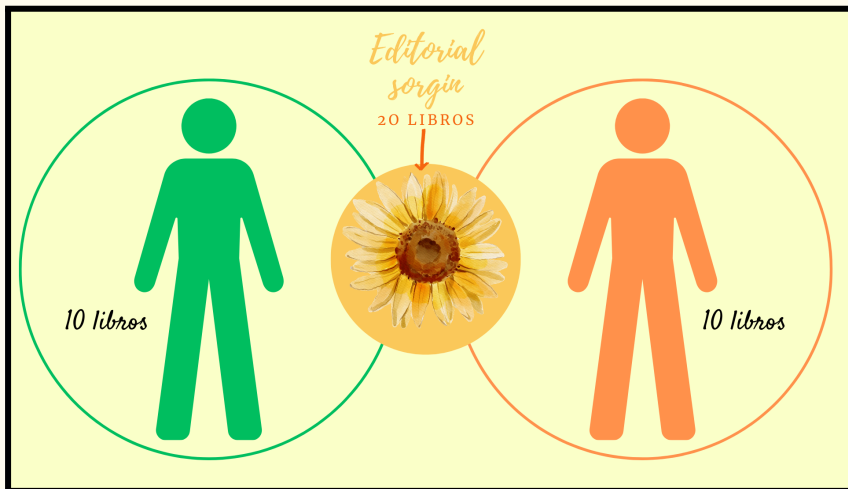
Con estas historias de instagram queremos mostrar el concepto general de la aplicación, para que con tan solo tres historias sepas de qué va esta historia.

Esto sería un ejemplo de un posts de instagram, al igual que con las historias buscamos la simplificación y que a través de frases simples se entienda a la perfección. Además a través de diferentes elementos buscamos que el lector quiera saber más de nosotros.





2. Canales de distribución:



La logística es un coste muy alto y contaminante. Por ello hemos decidido crear comunidades de libros, llamados aquelarres. Los usuarios al inscribirse en nuestra plataforma añade todos los libros que está dispuesto a prestar en su biblioteca, de esta manera se añaden al catálogo. De esta manera

podrás acceder a todo los libros de tu alrededor, de vecinos, compañeros, bibliotecas...

Pero, ¿cómo llega el libro a mis manos? Existirán diversos puntos de intercambio que tengan relación directa con el mundo editorial, ya sean pequeñas librerías de barrio, colegios locales, bibliotecas... Principalmente es apoyar a las librerías de barrio, si debes ir a recogerlas ellas adquieren publicidad y así pueden subsistir y evitemos su extinción.



3. Canales de venta:

Nuestro proyecto constaría de un canal de venta indirecta ya que necesitamos la ayuda de librerías, bibliotecas o usuarios para crear pequeñas comunidades. Gracias a esto podemos



ahorrar el gasto de almacén y distribución, disminuyendo de esta manera las emisiones de carbono.

Además nosotros no somos los encargados de crear las historias, solo ofrecemos el espacio. Por ello lo que consumes no está producido por nosotros sino por los propios usuarios.

¿Por qué hemos escogido esto? Nos ha parecido importante crear pequeñas comunidades de lectores para que intercambien sus libros y conozcan a más personas con unos gustos literarios parecidos a los suyos. A estas comunidades las llamaremos aquelarres.