

Canales de Distribución

Estos se refieren a cómo el producto llega físicamente al cliente:

1. **Tienda Física Propia**
 - Puntos de venta dedicados de la marca. Permiten ofrecer una experiencia personalizada.
 2. **Tiendas Deportivas Especializadas**
 - Distribuir a través de retailers que venden exclusivamente productos deportivos, como Decathlon o SportChek.
 3. **Grandes Almacenes**
 - Canales como El Corte Inglés, Macy's o Walmart ofrecen alta visibilidad y acceso a un público masivo.
 4. **Comercio Electrónico Propio**
 - Un sitio web oficial de la marca para vender directamente, con márgenes mayores.
 5. **Plataformas de E-commerce (Terceros)**
 - Amazon, eBay, AliExpress, o similares, permiten llegar a un público global.
 6. **Aplicaciones de Venta y Reventa**
 - Plataformas como Depop o Vinted para venta directa o reventa de ediciones limitadas.
 7. **Distribuidores Mayoristas**
 - Venta en grandes volúmenes a tiendas independientes o distribuidores locales.
 8. **Pop-ups o Eventos Temporales**
 - Tiendas temporales en ferias deportivas o eventos locales.
 9. **Alquiler o Modelos de Suscripción**
 - A través de plataformas de alquiler o servicios por suscripción como "ropa mensual".
 10. **Redes de Gimnasios o Clubes Deportivos**
 - Venta directa en gimnasios, clubes o eventos relacionados con el deporte.
-

Canales de Comunicación

Estos son los medios para promover y conectar con los clientes:

1. **Redes Sociales**
 - Plataformas como Instagram, TikTok, YouTube o Facebook para promocionar la chaqueta, realizar campañas y generar interacción.
2. **Publicidad Digital**
 - Google Ads, Facebook Ads, o banners en sitios web relacionados con el deporte.
3. **Influencers y Embajadores de Marca**
 - Colaborar con deportistas o creadores de contenido que usan y promueven la chaqueta.

4. **Marketing por Correo Electrónico**
 - Boletines con novedades, promociones y ediciones limitadas.
5. **Marketing de Contenidos**
 - Publicar artículos, tutoriales o guías sobre deportes y equipo en un blog o sitio web.
6. **Eventos Deportivos**
 - Participación en maratones, torneos, o competencias como patrocinador.
7. **Anuncios en Medios Tradicionales**
 - Publicidad en televisión, radio, o revistas deportivas.
8. **Tiendas Físicas como Canales Publicitarios**
 - Escaparates atractivos y promociones en el punto de venta.
9. **Boca a Boca y Recomendaciones**
 - Incentivar a clientes actuales a recomendar el producto.
10. **Plataformas de Review y Comparativas**
 - Listar el producto en sitios donde los consumidores leen reseñas antes de comprar.
11. **Programas de Fidelización**
 - Crear programas de puntos o descuentos por compras frecuentes.
12. **Marketing Experiencial**
 - Crear experiencias de marca en eventos o espacios públicos para que los consumidores prueben la chaqueta.