

CANALES DE COMUNICACIÓN

Estrategias de Comunicación

Estas estrategias son los medios y herramientas que se utilizan para interactuar con los clientes, promover el producto y gestionar las relaciones internas y externas de la empresa. A continuación, detallaremos los canales de comunicación que utilizaremos en nuestra empresa:

1. Redes Sociales:

Instagram y TikTok: Publicaciones y videos atractivos mostrando la versatilidad de nuestras zapatillas en diferentes contextos, desde el trabajo hasta el ocio.

2. Marketing de influencers:

Colaboración con influencers de moda y estilo de vida para que muestren nuestras zapatillas en sus canales, aumentando la visibilidad y credibilidad de la marca.

3. Publicidad online:

Google Ads: Anuncios segmentados que destaquen los beneficios de nuestras suelas intercambiables, dirigidos a usuarios interesados en moda y deportes.

4. Marketing de contenidos:

Blog y YouTube: Artículos y videotutoriales sobre cómo cambiar las suelas, estilos de moda, y beneficios de nuestras zapatillas.

5. Eventos:

Ferias y exposiciones: Participación en eventos de moda y deportes para mostrar nuestras zapatillas en vivo.

6. Página Web

Haremos uso de una página web, en la cual tendremos un catálogo con todos nuestros productos (Zapatillas, suelas y accesorios para estas) y un chat interactivo que facilite a los clientes la selección de nuestros productos según sus necesidades. También habrá un apartado en el que podrán ver videos interesantes sobre la creación de los diseños, entrevistas, consejos y colaboraciones.

Una vez descritos los canales de comunicación, detallaremos cómo realizaremos la comunicación con los clientes:

1. **Jóvenes:** Llegaremos a ellos mediante las redes sociales, gracias a nuestra influencer, Eneritz Uriarte.
2. **Familias:** Captamos su atención gracias a las colaboraciones
3. **Amantes del deporte:** Gracias a nuestro diseño ergonómico, cómodo y variado seremos la elección perfecta para los amantes del deporte y se mantendrán informados de los diseños, novedades y características de nuestra marca gracias a nuestro blog.
4. **Consumidores conscientes:** Debido a nuestro proceso de producción de poca contaminación y los valores y principios de nuestra empresa, conseguiremos atraer a los consumidores más conscientes con el medioambiente.
5. **Viajeros:** Las exposiciones y videos de las redes serán perfectos para enseñarle a nuestro público más aventurero las ventajas de nuestro producto, entre las que destacan el ahorro de espacio y tiempo.