

Canales de venta

Página web: Será una página con el fin de informar sobre posible oferta, nuevas colaboraciones o colecciones nuevas. También contará con nuestra información de contacto, fotos de todos los productos y una presentación de nuestra tienda. (Todas las ventas, encargos, etc. Se hacen en la tienda, la página solo tendrá carácter informativo).

Redes sociales:

- Instagram: Subiríamos contenido interactivo para despertar interés e involucrar a los clientes en la creación de nuestros productos (como encuestas o preguntas).
- TikTok: Anuncios indirectos y contenido variado (nos encargaremos nosotras mismas) para atraer al público joven.

Carteles: Carteles informativos sobre nuestra tienda. Éstos los repartiremos por los comercios.





Para afianzar nuestra clientela hemos creado un sistema que premia a los clientes que vuelven, con unas **cartillas** donde se van contabilizando las compras que hagan, y cuando acumulen bastantes habrá bonificaciones (descuentos, regalos, etc.). Además, para beneficiar más a los clientes leales, habrá distintos niveles, por ejemplo:

- La primera cartilla, tendrá el título de 'novato' y deberá de realizar 10 compras (artículos).
- La segunda tendrá el título de 'aficionado', deberá comprar 20 veces.
- La tercera será 'experimentado', deberá comprar 35 veces.
- La cuarta será 'avanzado', deberá comprar 45 veces.
- La quinta y última será 'experto' y deberá comprar 50 veces.
- A partir de la anterior, puede volver a comenzar las cartillas o hacerse socio de forma gratuita para tener mejores beneficios (descuentos y demás premios especiales, por ejemplo, artículos especiales y limitados relacionados con festividades).

