

Canales de comunicación

La manera en la que nos comunicaremos con nuestros clientes será a través de internet, como redes sociales plataformas como Facebook, Instagram, Twitter y TikTok para interactuar con los clientes, publicar novedades y productos.

También les enviaremos email para informar a los clientes sobre promociones, nuevos productos y noticias de empresas.

Una página web oficial donde los clientes pueden obtener información detallada sobre los productos, leer blogs, y contactar al servicio al cliente. Nuestra página WEB que se llamara IBG(Smart Boxing Gloves)

Colaboración con influencers del mundo del boxeo.

Marketing de Contenidos: Creación de contenido relevante como artículos, videos tutoriales, y reseñas para atraer y retener a los clientes.

Líneas telefónicas para contactar al cliente.

Canales de distribución

Tendremos venta directa con los consumidores a través de la tienda en línea de la empresa, distribución a minorista y mayoristas que se centran en la venta de artículos deportivos y de boxeo (gimnasios y academias de boxeo).

Canales de venta

Un sitio web propio donde los clientes pueden comprar directamente los guantes de boxeo.

Ferias y eventos deportivos donde se puede vender directamente a los asistentes.

Percepción

Publicidad en redes sociales: Anuncios de Facebook, Instagram y Tik Tok.

Contenido Web: Publicación de artículos, blogs y videos del sitio web.

Publicidad en revistas deportivas, televisión y radio.

Evaluación

Los clientes comparan diferentes opciones y evalúan la conveniencia de comprar nuestros guantes de boxeo.

Los canales que se utilizan son:

- 1.- Publicación de reseñas de los clientes
- 2.- Videos de Youtube y redes sociales para mostrar cómo se usan los guantes y cuales son sus beneficios.
- 3.- Artículos de blogs y guías de compra que ayudan a los clientes a entender que deben buscar un buen par de guantes de boxeo.

Compras

Los canales que se utilizan son:

- 1.- Tienda en Línea Propia: Plataforma de comercio electrónico en el sitio web oficial donde los clientes pueden comprar directamente.
- 2.- Marketplaces en Línea: Venta a través de Amazon, eBay y otras plataformas de comercio electrónico.
- 3.- Tiendas físicas y minoristas: Venta de guantes a través de tiendas deportivas y minoristas físicos.
- 4.- Puntos de Venta en Eventos y Ferias: Venta directa en ferias deportivas y eventos de boxeo.

Entrega

Los canales que se utilizaran son:

- 1.- Servicios de Envío y Logística: Empresas de transporte y logística como FedEx, UPS o DHL que entregan los productos a los clientes.
- 2.- Recogida en Tienda: Opción para que los clientes recojan sus compras en tiendas físicas si la empresa tiene locales propios o acuerdos con minoristas.
- 3.- Entrega en Eventos: Envío y entrega de productos comprados durante eventos deportivos directamente en el lugar del evento.

Post-venta

Se brinda soporte y servicio al cliente después de la compra. Los canales utilizados son:

- 1.- Atención al Cliente: Soporte telefónico, chat en vivo y correo electrónico para resolver dudas y problemas de los clientes.
- 2.- Garantías y Devoluciones: Políticas claras de devolución y garantía que ofrecen tranquilidad al cliente.
- 3.- Programas de Fidelización: Ofrecimiento de descuentos y promociones a clientes recurrentes.
- 4.- Seguimiento de Satisfacción: Encuestas de satisfacción y solicitudes de feedback para mejorar el producto y el servicio.

