

CANALES

Canales de Comunicación (propio)

Utilizaremos **Instagram**, **TikTok** y **twitter** para compartir fotos y videos sobre nuestros productos y el impacto social del proyecto. **YouTube** será clave para contenido educativo e inspirador sobre el macramé y el rol de los ancianos. Además, implementaremos **publicidad pagada en redes sociales** para ampliar nuestro alcance.

El **sitio web propio** servirá como la plataforma principal donde los clientes podrán conocer más sobre el proyecto, comprar productos y registrarse para talleres. También utilizaremos **email marketing** a través de **newsletters** para mantener a nuestros seguidores informados sobre novedades y promociones.

Canales de Distribución (propio y asociados)

Los productos se enviarán directamente desde el **centro de producción** mediante servicios de mensajería. Además, utilizaremos plataformas de **e-commerce** como **Amazon y también propias** para llegar al público. Los **talleres presenciales** también servirán como puntos de venta y difusión del proyecto.

Canales de Venta (propio y asociados)

El **e-commerce propio** será nuestro canal principal de ventas, donde los clientes podrán comprar productos y personalizar encargos. Los **talleres y eventos** permitirán la venta directa de productos, y buscaremos **colaboraciones empresariales** para ventas al por mayor y participar en **tiendas colaborativas** locales que apoyen proyectos sociales y artesanales.

En resumen, combinamos canales digitales, físicos y colaborativos para maximizar la visibilidad del proyecto y su impacto social, asegurando una distribución eficiente y un crecimiento constante.