

Canales:

Para publicitar nuestro producto, publicaremos vídeos en las redes sociales, como tanto TikTok, Instagram, Facebook, Twitter... así, promocionaremos nuestro producto. Además, pegaremos carteles por la población y pegaremos publicidad, para salir tanto en la televisión como en la radio. Para que así, todo medio de personas se entere y venga a comprar nuestro producto.



Si el negocio va bien, hablaremos con otras marcas más conocidas para hacer una colaboración para crecer nuestro negocio. Por ejemplo, Nike, podría ser una opción de un anuncio.



El anuncio: Dos personas salen a correr a la montaña, y los dos llevan un termo de agua, en el cual, uno de ellos es nuestro producto.



Después de correr cierto tiempo, se les termina el agua. A la vuelta, los dos tienen mucha sed, pero solo tienen un río al lado.

Ahí es donde aparece nuestro termo, filtrando el agua y bebiendo, en el cual se ven los precios y contactos.



Una vez cada tres meses, realizaremos un sorteo con la tienda, donde por comprar cualquier producto, como si solo se compra un filtro, se le entrará una numeración en el ticket donde entrará en el sorteo, obviamente, será avisado para no tirar el ticket, mientras más compras más oportunidad tendrá. Esto nos ayudará a dar visibilidad a nuestro negocio, así, llamaremos la atención y atraeremos clientes.