

CANALES

Los canales son los medios que tienen las empresas para poder llegar a sus clientes con sus propuestas de valor. Love Life tiene como objetivo llegar a todas las personas las cuales estén dispuestas a tomar parte de nuestro proyecto. Hay distintos tipos de canales con lo que podemos llegar a la gente, pueden ser físicos o tecnológicos, en este caso LoveLife utilizara ambos. Queremos llegar a la gente de forma rápida pero segura.

El canal de los modelos de Negocios según su función, los cuales son 3 comunicación, distribución y ventas. LoveLife se va a basar en la comunicación, ya que lo que queremos es conectar nuestra marca con los consumidores y con el mercado. Informar a nuestros clientes de nuestros servicios y generar un interés por ello.

Por otro lado, los canales también se dividen según la pertenencia de la empresa, ya sea directos o indirectos. Principalmente nos basaremos en canales directos, los cuales son nuestros contactos propios. Uno de ellos será nuestro local, lugar donde llamaremos la atención y nos haremos reconocida, por ser algo nuevo. Si lo que las personas buscan realmente en todo lo que sea nuevo y llame la atención, como lo hará nuestro lugar, ya que estará decorado a la perfección.

Y por otro lado los que mostraran la publicidad de nuestro negocio, serán estrategias de marketing para que llegue al público más fácil y rápidamente. En LoveLife tenemos algunos canales directos, como las redes sociales, nuestro mayor canal directo.

Las redes sociales se derivan de muchas aplicaciones diferentes pero nosotros utilizaremos 4 en concreto, Tik Tok, Instagram, Youtube y Twitter. Cuatro de las aplicaciones más conocidas actualmente. En estas aplicaciones lo que haremos será grabar un poco de las interacciones que tienen nuestros clientes, para que las personas de fuera puedan llegar a entender de alguna forma u otra que es lo que realmente estamos haciendo. A comparación con nuestros competidores LoveLife no depende de una única red social de la cual se trata, ya que no es entretenimiento, si no una nueva experiencia. Nuestros canales principales en este caso serían sobre todo Tik Tok e Instagram, ya que pensamos que son las redes más usadas en este entonces para el público que queremos nosotras en nuestro negocio.

Por otro lado también podemos llegar a utilizar otros canales indirectos, porque nos ayudarían unos terceros a poder llegar a un alto nivel y reconocimiento. Podremos invitar a ciertas personas conocidas para que tomen parte de nuestro servicio, para que después ellos puedan llegar a promocionarlo en sus redes sociales también. Ayudándonos de una forma positiva a cambio de poder encontrar lo que buscan y poder llevarse un buen tiempo.