

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

	<u>ÍNDEx:</u> 1. Canales de venta. 2. Canales de comunicación. 3. Canales de distribución.
---	---

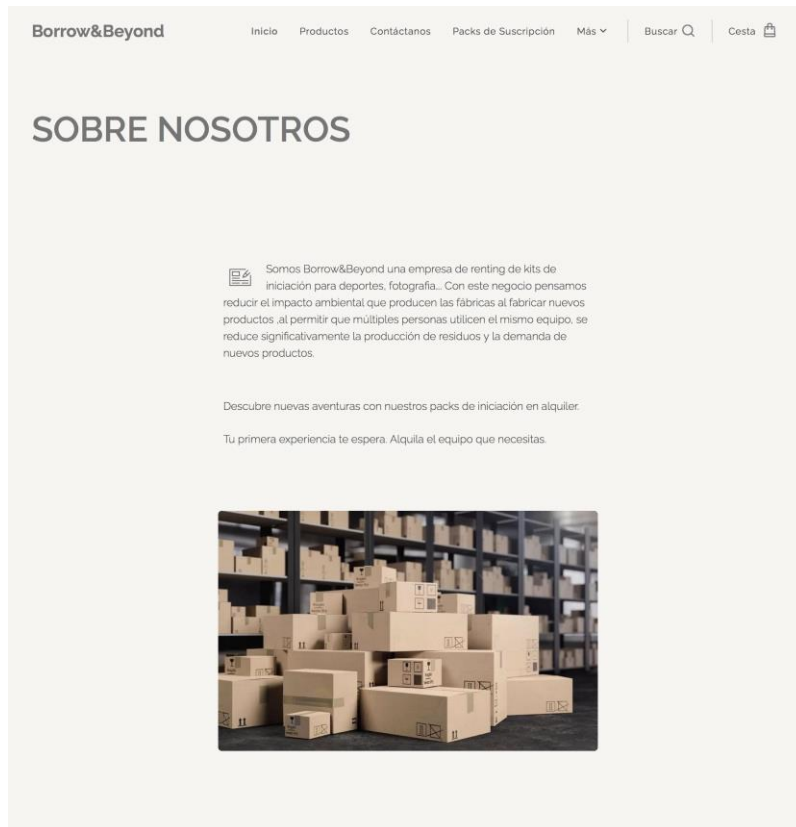
1. CANALES DE VENTA

Nuestros canales de venta son nuestra página web, en donde las personas ven toda la información de los kits, lo que ofrecemos y cómo pedirlo, también pueden comunicarse con nosotros de forma sencilla.

2. CANALES DE COMUNICACIÓN

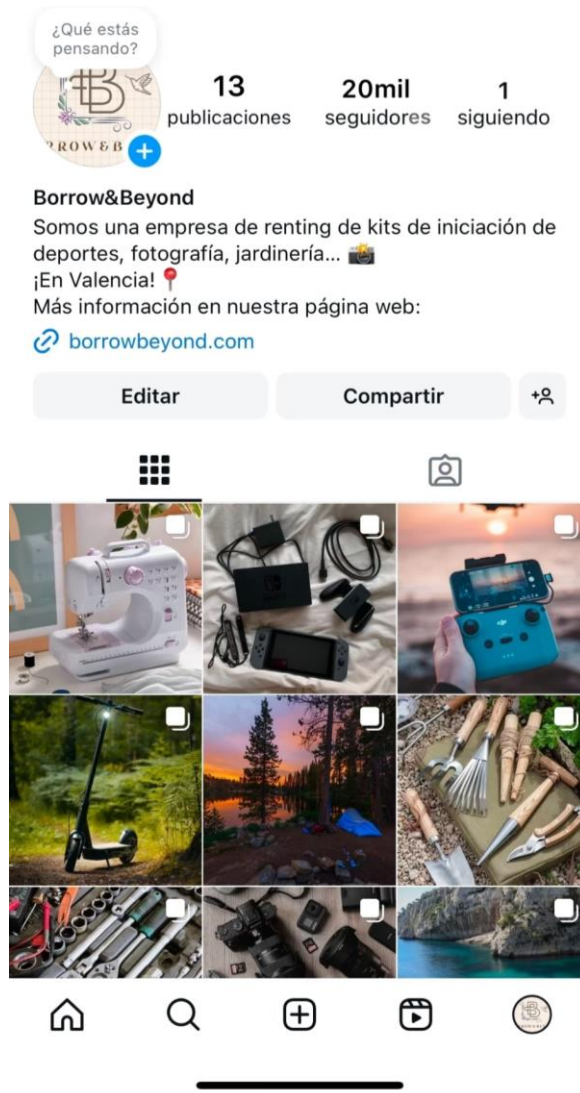
Canales Online:

- Página Web:



Una página web profesional y fácil de navegar es fundamental. Incluye:

- Catálogo de kits con descripciones detalladas, fotos de alta calidad y precios.
 - Sistema de reservas online.
 - Sección de preguntas frecuentes (FAQ).
 - Formulario de contacto y datos de contacto.
-
- Redes Sociales: Plataformas como Instagram, TikTok o YouTube.



Publicaremos:

- Contenido atractivo y relevante (fotos, vídeos, tutoriales, consejos).
- Interactuamos con los seguidores. y responderemos a sus preguntas.
- Colaboración con Influencers: Colaboramos con influencers de cada categoría (fotografía, deportes, sostenibilidad) que utilicen y recomienden nuestra empresa y nuestros kits.
- Utilizaremos publicidad segmentada para llegar a un público más amplio.
- Organizaremos concursos y sorteos para aumentar el engagement.

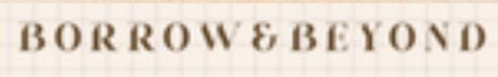
Esto nos será útil ya que por ejemplo para un público joven interesado en deportes urbanos como el skate o el parkour, canales como Instagram y TikTok serían prioritarios, con contenido visual atractivo y la colaboración con influencers.



- Email Marketing: Crearemos una lista de correo electrónico para:
 - Enviar newsletters con novedades, promociones y descuentos especiales.
 - Enviar recordatorios de reservas y confirmaciones.
 - Ofrecer contenido exclusivo a los suscriptores.

2. Canales Offline:

- Eventos Deportivos o Ferias de Aficiones: Participar en eventos locales para dar a conocer nuestra marca y ofrecer demostraciones de nuestros kits.
- Folletos y Carteles: Distribuir material impreso en lugares estratégicos como gimnasios, centros culturales, bibliotecas o tiendas de deportes.



Four circular images showing various tools and equipment:

- Top left: A blue and black bicycle pump and a blue and black bicycle lock.
- Top right: A black DSLR camera and a black lens.
- Bottom left: A white Singer sewing machine.
- Bottom right: A green and white garden hose and a green and white garden hose reel.

- Deporte
- Fotografía
- Costura
- Jardinería

¡Y mucho más!

Tu primera experiencia te espera. Alquila el equipo que necesitas.



- Boca a Boca: Fomentar que los clientes satisfechos recomienden nuestro servicio a sus amigos y familiares. Ofrecer programas de descuentos.

Lo ideal es combinar canales online y offline para llegar a un público más amplio y ofrecer una experiencia multicanal. Por ejemplo:

- Utilizaremos las redes sociales para generar interés y dirigir el tráfico a la página web, donde se realizan las reservas.
- Utilizaremos el email marketing para mantener el contacto con los clientes y ofrecerles promociones exclusivas.

3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Canales Online:
 - Un sitio web donde los clientes puedan explorar los kits disponibles y hacer reservas.
- Canales físicos:
 - Tienda física: donde los clientes pueden recoger y devolver los kit, recibir asesoramiento personalizado...
 - Pop-Ups en Eventos o Ferias: participaremos en eventos relacionados con deportes, fotografía, sostenibilidad... donde ofreceremos pruebas gratuitas de kits o descuentos en alquileres futuros, así nos damos a conocer y captamos la atención al público.