

Solarwear



Energía en tu bolso
Poder en tus manos

Grupo integrado por:

Helena Callejo Casado, Nerea Reinoso Pallín, Cristina Muñoz Andrés y Sara Hernández Cartón.

ÍNDICE:

- 1. Propuesta de valor
- 2. Segmentación de mercado
- 3. Sociedades clave
- 4. Fuente de ingresos
- 5. Canales
- 6. Relación con clientes
- 7. Recursos claves
- 8. Actividades claves
- 9. Estructura de costes
- 10. Modelo de negocios

5. CANALES

¿A través de qué canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados ?

Sitios web y aplicaciones donde puedan explorar, personalizar y comprar los bolsos. Plataformas como Instagram, TikTok y Facebook para promociones y campañas. Puntos de venta en tiendas de tecnología, moda sostenible o accesorios de viaje. Amazon o similares, donde los clientes buscan productos innovadores. Colaboraciones con influencers.

¿Cómo los estamos alcanzando ahora?

Publicando contenido en plataformas como Instagram o TikTok para promocionar el producto. A través de recomendaciones de clientes satisfechos, anuncios en Google, Instagram, Twitter...o campañas en redes sociales.

¿Cómo están integrados nuestros canales?

Las publicaciones llevan a los clientes directamente a la tienda en línea para realizar compras. Los productos disponibles en plataformas como Amazon reflejan el mismo inventario de nuestra tienda online.

¿Cuáles funcionan mejor?

Los anuncios que promocionan nuestro producto o carteles publicitarios.
Como las redes sociales.

¿Cómo podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

En Apps como Tik Tok que es bastante consumida por los jóvenes o anuncios de Instagram.