

CANALES.

Desde hace unos años, el modo de vida relacionado con las tecnologías se ha asentado en nuestra sociedad, en 2022 el 38'2% de los europeos compraron objetos relacionados con la moda a través de internet según Kantar, esto que indica que un alto porcentaje de las personas del primer mundo adquieren sus prendas de ropa a través de internet.

Este hecho nos facilita el trabajo de dar a conocer y hacer llegar nuestro producto a los consumidores. Los jóvenes somos personas que estamos continuamente haciendo uso de internet y las redes sociales, aun así nuestros conocimientos acerca de emplear estas herramientas en el área comercial son muy reducidos. Esto no supone demasiado problema ya que la formación es ahora muy accesible a través de internet.

En primer lugar, con el objetivo de hacer toda la tarea de marketing relacionada con la publicidad, nos encargamos de abrir cuentas en las principales redes sociales utilizadas cotidianamente por la población. La estrategia de publicidad a través de redes sociales es un instrumento eficaz y barato para anunciar todo lo relacionado con nuestro producto. Esta opción nos abre las puertas a una gran cantidad de gente con unos costes reducidos y un plazo de tiempo relativamente breve. Al mismo tiempo, nuestro proyecto demanda la existencia de una página web en la que se indique todo lo relacionado con nuestra empresa, correo electrónico, teléfono de contacto,... además de las especificaciones de nuestro producto. Tener una página web actualmente es indispensable, es un elemento accesible, fácil de manejar y que aporta a la empresa credibilidad.

El uso de las redes sociales tiene que ser formal e inteligente. Las redes sociales de las que vamos a hacer uso van a ser Instagram y TikTok, siempre empleándolas de la manera más profesional y sencilla posible. En un estudio se ha corroborado que Instagram es la red social más utilizada entre los jóvenes de 18 hasta los 35 años. Usamos estos medios de comunicación para llegar a los máximos clientes posibles, desde jóvenes adolescentes hasta adultos. Las características de diferenciación serán limitadas, sin embargo estamos hablando de un producto realmente sencillo de instalar en la prenda de ropa por lo que podrá ser utilizado en casi cualquier tipo de pantalones.

Una vez explicado el proceso de estrategia de marketing a través de la publicidad, los modos de dar a conocer nuestro producto a los posibles clientes y la estrategia de diferenciación, es momento de hablar de la forma en que nuestra empresa hará llegar el producto a los consumidores. Nuestra entidad realizará una colaboración con una empresa dedicada principalmente a la producción de pantalones e instalaremos en su misma fábrica nuestro sistema de producción. Esto facilita en gran medida el proceso de adquirir nuestra propia industria, costes de stock, entre otros.