

SIGNATERS.SL

**GUANTES
TRADUCTORES**



Canales (Redes Sociales, Televisión, Radio, Publicidad en internet, Transportes)

Para comunicarnos con los consumidores utilizaremos diferentes tipos de canales, que dividiremos en dos grandes grupos: canales según su función y canales según la pertenencia a la empresa.

Según su función:

-Canales de comunicación: Los utilizaremos para hacer llegar información relevante sobre nuestro producto al consumidor, a través de estrategias comerciales, principalmente digitales. Lo llevaremos a cabo a través de plataformas de redes sociales como whatsapp, instagram, facebook y email.

-Canales de distribución: Es la forma de hacer llegar el producto al consumidor final. Esto lo conseguiremos a través de Packlink.

-Canales de ventas: Tienen el objetivo de aumentar las ventas del producto. Esto lo conseguiremos con Google Ads.

Según la pertenencia a la empresa:

-Canales directos: Son los canales en los que la empresa se comunica directamente con el cliente. En nuestro caso, utilizaremos email, whatsapp e instagram, también llamadas telefónicas para ventas online. Pero a partir de los primeros años pondremos una tienda física por lo que venderemos el producto cara a cara con el cliente, para que sea más cercano.

-Canales indirectos: Son aquellos canales en los que la empresa no es la que se comunica directamente con el consumidor. Este tipo de canal lo utilizaremos en la publicidad ya que crearemos una campaña publicitaria en Google Ads y pondremos un anuncio de nuestro producto en la televisión, concretamente en los informativos de la mañana del canal Telecinco, lo que nos costará 800€.

GOOGLE ADS

Google Ads es la **plataforma de publicidad de Google** que permite a empresas y particulares crear anuncios para aparecer en los resultados de búsqueda de Google, sitios web asociados (a través de la Red de Display), YouTube, Google Maps, y otras plataformas de Google. A continuación te explico cómo funciona y cómo se determinan las tarifas:

Según Google Ads el precio por gestionar y mantener una campaña **ya creada** y en funcionamiento desde hace algún tiempo, es de 100 €/mes mientras que, una campaña que deba crearse **desde cero**, puede tener un precio alrededor de 200 €/mes durante los primeros meses. Por lo tanto el primer año los anuncios nos costarán 200€/mes aproximadamente, mientras que el resto de los años el precio se reduce a 100€/mes.

Nosotros como no tenemos un plan definido de marketing vamos a estimar que gastamos 200€ al mes.

¿Cómo funciona Google Ads?

Google Ads funciona mediante un sistema de subasta en tiempo real. Cuando un usuario realiza una búsqueda en Google o navega en sitios asociados, los anunciantes compiten para que su anuncio sea mostrado.

Los anuncios aparecen en los resultados de búsqueda de Google, en sitios web asociados, en YouTube y en aplicaciones como Google Play o en otras plataformas.

No hay un costo fijo; los precios dependen de varios factores, nosotros definimos cuánto queremos gastar por día o por campaña, no hay un gasto mínimo obligatorio, lo que hace que sea accesible para nosotros ya que somos una pequeña empresa.

También se paga por las palabras clave, como “abogado de accidentes” o “seguro médico barato”.

Aunque algunos horarios son más caros porque la gente navega más, podemos usar herramientas como el Planificador de Palabras Clave de Google para encontrar palabras clave relevantes y el resultado tendrá un efecto parecido al de poner el anuncio en las principales horas.