

Canales para Comunicar y Alcanzar Segmentos de Mercado

Producto

Zapatillas deportivas con suelas intercambiables, diseñadas para alargar la vida útil del calzado, reducir el impacto ambiental y ofrecer una solución sostenible a los consumidores.

Propuesta de Valor

1. **Sostenibilidad:** Reducción de residuos al evitar desechar zapatillas completas por desgaste parcial.
2. **Ahorro Económico:** Los usuarios pueden renovar las suelas a menor costo.
3. **Innovación y Flexibilidad:** Sistema de suelas intercambiables adaptado a diferentes necesidades y tipos de terreno.

Canales de Comunicación

1. Redes Sociales

- a. **Instagram y TikTok:** Videos cortos y llamativos que muestren cómo cambiar las suelas y destaquen el impacto ecológico positivo.
- b. **Facebook:** Grupos de deportes, running y sostenibilidad para compartir información y promociones.
- c. **YouTube:** Tutoriales detallados y contenido educativo sobre la tecnología y beneficios del producto.

2. Marketing de Influencers

- a. Colaboraciones con atletas, entrenadores y figuras del mundo fitness que promuevan un estilo de vida activo y responsable con el medio ambiente.

3. Sitio Web Oficial

- a. Plataforma principal de ventas con información detallada sobre el producto, opciones de compra y personalización.
- b. Blog educativo sobre sostenibilidad y cuidado del calzado.

4. Email Marketing

- a. Newsletters dirigidos a clientes potenciales con promociones exclusivas, noticias y consejos sobre el uso del producto.

5. Eventos y Ferias

- a. Participación en ferias deportivas y ecológicas para conectar directamente con el público objetivo y demostrar el producto en vivo.

Canales de Distribución

1. Venta Online

- a. **Tienda Propia:** Venta directa en la web oficial, con envíos nacionales e internacionales.
- b. **Marketplaces:** Asociación con plataformas como Amazon para ampliar el alcance.

2. Tiendas Especializadas

- a. Distribución en tiendas físicas dedicadas a productos deportivos y sostenibles.

3. Modelos de Suscripción

- a. Programa para enviar suelas nuevas de forma periódica a los clientes, adaptado a sus necesidades de uso.

4. Colaboraciones

- a. Alianzas con gimnasios, entrenadores personales y centros deportivos para promover el producto.

Conclusión

El uso combinado de canales digitales y presenciales permite comunicar la propuesta de valor de manera efectiva y alcanzar a los consumidores que buscan soluciones sostenibles en el mercado deportivo. Esto no solo genera impacto positivo en el medio ambiente, sino también posiciona la marca como un referente en innovación y responsabilidad ambiental.