

Canal de distribución:

El canal de distribución será lo más directo posible, ya que nos centraremos en los artesanos que son los que recogerán nuestros encargos y elaborarán las piezas de artesanía según su estilo y nuestras indicaciones.

Venderemos nuestros productos en eventos locales, regionales, ferias de artesanía e incluso en mercadillos de la zona. Así interactuaremos directamente con los clientes explicándoles de tú a tú el funcionamiento y diseño de nuestros colgantes.

Tendremos nuestra propia página web que será el principal canal de ventas, donde ofrecemos una experiencia directa al cliente, con opciones de personalización, información detallada de los productos y una plataforma para compras seguras y cómodas. Además, contaremos con un número de teléfono donde responderemos llamadas y un WhatsApp con respuestas programadas para los encargos y así poder atender al cliente las 24 horas del día.

Atenderemos y visitaremos personalmente a los clientes que realicen pedidos de muchas unidades, como centros educativos, centros de actividades de tiempo libre, organizadores de eventos, etc.

Utilizaremos plataformas como Amazon o Miravia para comercializar nuestros productos más genéricos y que más demanda nuestro público, con el fin de captar su atención a nuestra página web donde encontrarán productos más exclusivos.

Usaremos cuentas en redes sociales, como Facebook, Pinterest e Instagram, subiendo contenido continuamente de experiencias, novedades, ofertas, promocionando así nuestros productos. Además, realizaremos colaboraciones con influencers prestigiosos, que promocionen nuestras joyas en sus redes, aumentando la confianza, popularidad y atracción de los productos. Estos canales pueden realizar venta, pero no será nuestra principal vía de comercialización.

