

RELACIONES CON LOS CLIENTES

COMO LLEGAMOS A NUESTROS CLIENTES

Nuestra estrategia va a ser tanto para el público general como el profesional.

5. VENTA ONLINE: Página Web, redes sociales y Marketplace.
Esto sería lo principal que haríamos ya que no requiere mucha inversión y podemos a llegar a visibilizarnos rápidamente.
6. DISTRIBUCIÓN ESPECIALIZADA: Peluquerías, peluquerías caninas, hoteles, gimnasios...
7. Acuerdos con cadenas: Hoteles o centros de belleza que necesiten silencio y sostenibilidad.
8. EVENTOS: Participar en ferias de tecnología y belleza para presentar nuestro producto.

MERCADO INICIAL

Empezaríamos en el mercado nacional, específicamente en Euskadi y en el territorio norte, por 3 motivos:

1. Facilidad y cercanía con nuestros proveedores.
2. Conocimiento del entorno comercial.
3. Reducimos el riesgo cuando lancemos el producto.

Cuando la demanda del producto empiece a crecer, empezaremos a situarnos en otros lugares.