



CANALES

En la empresa NON LIMITS nos dedicamos a la venta de ropa urbana y streetwear, dirigida sobre todo a un público joven al que le gusta vestir a la moda y seguir las tendencias actuales. Para poder llegar a nuestros clientes y vender nuestros productos, utilizamos distintos canales de comunicación, distribución y venta, que nos ayudan a dar a conocer la marca y a facilitar el proceso de compra.

En primer lugar, los canales de comunicación son los medios que utilizamos para mostrar nuestros productos y hacer que la gente conozca la marca. Nuestro principal canal de comunicación son las redes sociales, ya que es donde se mueve la mayoría de nuestro público. Usamos sobre todo Instagram y TikTok, donde publicamos fotos y vídeos promocionales con música moderna y sin voz en off. En estos contenidos mostramos nuestras prendas, el estilo urbano de la marca y las nuevas colecciones que vamos sacando.

Las redes sociales también nos permiten estar en contacto directo con los clientes. A través de comentarios y mensajes privados podemos resolver dudas, recibir opiniones y mantener una relación más cercana. Esto ayuda a crear una comunidad alrededor de NON LIMITS y a que los clientes se sientan más identificados con la marca. Además, contamos con una página web donde se puede encontrar información sobre la empresa, nuestros valores y nuestros productos, lo que aporta una imagen más profesional y genera mayor confianza.

En cuanto a los canales de distribución, en NON LIMITS utilizamos principalmente la distribución directa. Esto significa que los productos se envían directamente desde la empresa hasta el cliente final, sin intermediarios. La mayoría de los pedidos se realizan a través de la tienda online, lo que nos permite controlar mejor el stock, los pedidos y los tiempos de entrega. Este sistema nos facilita la organización y nos ayuda a reducir costes.



De manera puntual, también podemos distribuir nuestros productos en eventos, ferias . En este tipo de acciones los clientes pueden ver las prendas en persona y comprarlas directamente. Aunque no es nuestro canal principal, sí es una buena forma de dar visibilidad a la marca y acercarnos más al público.

Por último, los canales de venta hacen referencia a dónde y cómo el cliente puede comprar nuestros productos. El principal canal de venta de NON LIMITS es la tienda online, ya que permite a los clientes comprar de forma cómoda y rápida desde cualquier lugar. En la web pueden ver los productos, elegir la talla, consultar el precio y realizar el pago de forma sencilla y segura.

Las redes sociales también influyen mucho en la venta, ya que muchas publicaciones llevan directamente a la tienda online. Además, en eventos o acciones especiales realizamos ventas directas, lo que nos permite tener un trato más cercano con el cliente y conocer mejor su opinión sobre los productos.

En conclusión, en NON LIMITS utilizamos unos canales de comunicación, distribución y venta acordes a nuestro estilo urbano y a nuestro público objetivo. Gracias al uso de redes sociales, la distribución directa y la venta online, conseguimos dar a conocer la marca, hacer llegar nuestros productos al cliente y facilitar el proceso de compra de una manera sencilla y eficaz.