

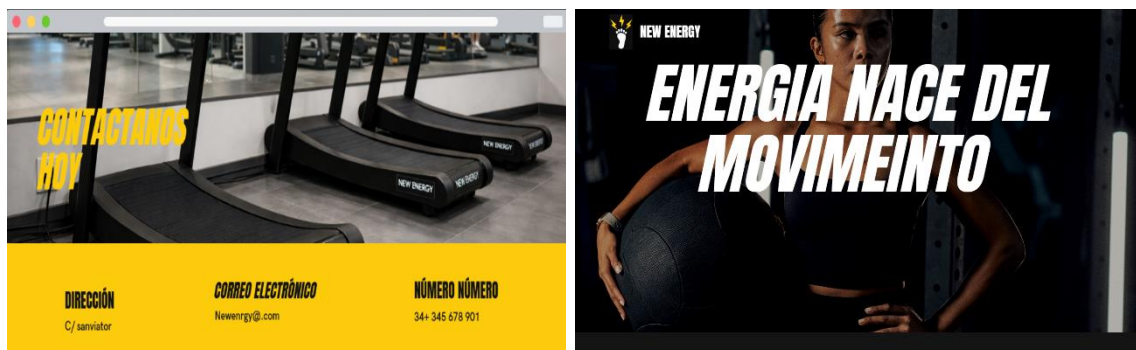
CANALES

Los canales son los medios que utiliza la empresa para dar a conocer su producto, venderlo y hacerlo llegar al cliente final. En nuestro modelo de negocio, los canales elegidos combinan el uso de redes sociales, la presencia en gimnasios y la venta online, lo que permite llegar a un mayor número de personas de forma eficaz y adaptada a los hábitos actuales.

Para la promoción del producto, se utilizarán principalmente las redes sociales, especialmente TikTok e Instagram, ya que son plataformas muy populares entre personas interesadas en el deporte y el fitness. En estas redes se publicarán vídeos y publicaciones donde se muestren las máquinas en funcionamiento, sus características y sus beneficios. Además, se realizarán demostraciones en gimnasios, lo que permitirá que los clientes vean y prueben los productos en un entorno real, aumentando así la confianza en la marca.

Además, se colocarán algunas máquinas de muestra en determinados gimnasios, lo que ayudará a dar visibilidad al producto y a captar clientes que estén interesados en adquirir equipos similares para su uso personal. Este tipo de canal es muy útil porque permite al cliente comprobar directamente la calidad y utilidad del producto antes de comprarlo.

El canal de venta principal será la página web de la empresa, que funcionará como un canal directo, sin intermediarios. En ella se mostrarán los diferentes tipos de máquinas disponibles, con información clara sobre sus características y precios. Gracias a la venta online, los clientes podrán comprar los productos de forma cómoda desde casa, en cualquier momento. [new energy](https://www.newenergy.es)



Por último, la distribución de los productos se realizará a través de una empresa de transporte, concretamente GLS, que se encargará de hacer llegar los pedidos al domicilio del cliente. De esta forma, la empresa asegura un servicio rápido y fiable, sin necesidad de contar con tiendas físicas.

Fuentes: [3 estrategias de marketing para hacer más visible tu marca](#)