

Canales:

Los clientes incluyen a personas activas en redes sociales que buscan tendencias, tutoriales y recomendaciones de maquillaje; a influencers y creadores de contenido que colaboran con la marca para promocionar el producto y generar confianza entre sus seguidores; y a empresas y tiendas de belleza que venden el producto al por mayor, asegurando su distribución en el mercado y recibiendo soporte personalizado de la marca. La comunicación con ellos se hará mediante redes sociales, tutoriales, atención personalizada, y la propuesta de valor se distribuirá vía venta directa online y en tienda, venta al por mayor y colaboraciones con influencers.