

1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

La venta se hará por internet y en tienda física. Los pedidos online se enviarán con empresas de reparto conocidas como Correos, SEUR o MRW, para que tanto la empresa como el cliente tenga confianza. El envío costará más o menos entre 5 y 8 euros. En la tienda, la gente podrá comprar directamente y habrá personal preparado para comunicarse con personas sordas, ya sea con lengua de signos básica o por escrito.

El marketing se hará sobre todo por redes sociales y por internet, usando Instagram, TikTok o vídeos explicativos para enseñar cómo funcionan las zapatillas. Se invertirán alrededor de 200 a 500 euros al mes en publicidad. También se colabora con asociaciones de personas sordas y ONGs, que ayudan a dar visibilidad sin gastar mucho dinero. De todo esto se encargará el propio equipo del proyecto o una persona externa especializada.