



## **5. CANALES**

BirSaldu empleará diversos canales para comunicarse con sus clientes y hacerles llegar su propuesta de valor de manera eficaz. En primer lugar, las **redes sociales** como TikTok, Instagram y Facebook tendrán un papel fundamental, ya que permitirán dar visibilidad al proyecto. **TikTok** es una plataforma ideal para crear vídeos cortos que enganchen, en los que se muestren looks creados con ropa de segunda mano que nos proporcionen los clientes y contenido relacionado con la moda sostenible. Gracias a su gran alcance y a la facilidad con la que los vídeos pueden hacerse virales, BirSaldu podrá llegar rápidamente a un público amplio, generando interés, comentarios y recomendaciones que ayuden a que más personas conozcan el proyecto y se animen a comprar o vender prendas.

Por otra parte, **Instagram** permitirá mostrar de forma más visual las prendas disponibles a través de fotos y vídeos. Además, esta red facilitará la comunicación directa con los clientes a través de comentarios y mensajes privados, donde podrán hacer preguntas, resolver dudas y solicitar información sobre el funcionamiento del servicio. Asimismo, se podrán realizar sorteos, promociones y colaboraciones para aumentar la visibilidad de la marca y fomentar la participación de los usuarios. **Facebook**, en cambio, ayudará a llegar a un público más adulto, permitiendo compartir información, novedades y facilitar el contacto con personas interesadas en la compraventa de ropa de segunda mano.

Por otro lado, el **correo electrónico** será una vía importante que nos permitirá mantener una comunicación personalizada con los usuarios, informándoles sobre nuevas prendas, actualizaciones de la aplicación, promociones y recomendaciones adaptadas a sus gustos. Del mismo modo, BirSaldu ofrecerá atención directa mediante **WhatsApp** y un **teléfono de contacto**, para poder resolver dudas de forma rápida, especialmente en lo relacionado con la recogida de prendas, el estado de los pedidos o el proceso de compra y venta.

Además de los canales digitales, se utilizará **publicidad local** mediante carteles distribuidos por diferentes zonas de Bilbao, con el objetivo de dar a conocer el proyecto y atraer tanto a vendedores como a compradores.



Finalmente, mediante la **aplicación**, que será el canal principal a través del cual se realizará la compraventa de las prendas y la entrega de ellas, también se podrá resolver cualquier tipo de duda e informar sobre la empresa.

