

6. CANALES

Las principales vías de comunicación con los clientes serán:

- Redes sociales (Instagram, TikTok, X), que se usarán para llamar la atención de nuevos clientes y atraerlos a la tienda física y a la página web.
- Página web, donde los clientes podrán informarse sobre los productos, servicios, eventos y horarios del negocio.
- Servidor de Discord, utilizado para comunicarse con la comunidad, resolver dudas y avisar sobre torneos y actividades.
- Atención directa en la tienda, ofreciendo información y ayuda personalizada a los clientes.

La propuesta de valor se distribuirá a través de:

- Tienda física: donde se venden videojuegos, figuras y se ofrece el servicio de cyber.
- Página web: para la venta online de productos y la consulta de servicios.
- Cyber café: donde los clientes pueden jugar por horas, o mediante membresía; donde pueden relacionarse entre ellos, compartir partidas y formar comunidad.
- Eventos y torneos presenciales: organizados en el local para los clientes.