

10. Plan de Marketing

Nuestros productos están pensados para personas que buscan mejorar su descanso y comodidad en casa. Nos centramos en adultos de entre 25 y 55 años que valoran la calidad del sueño, personas con molestias cervicales que necesitan modelos ergonómicos, familias que quieren renovar las almohadas del hogar y clientes que suelen comprar online por comodidad y rapidez.

Seguiremos unas estrategias centradas principalmente en el producto, son las almohadas diseñadas para comodidad y buen descanso, con materiales suaves, transpirables y adaptables. Hay diferentes modelos como viscoelástica, fibra y ergonómica para cervicales. Los precios son accesibles y competitivos, con buena calidad sin ser de lujo. Descuentos por packs y promociones puntuales. En la distribución, la venta principalmente online mediante página web y redes sociales. Acuerdos con tiendas locales para exposición. Envíos a toda España. Por último, la promoción es el uso de redes sociales, descuentos de lanzamiento, colaboraciones con tiendas y presencia en eventos locales. Fomento de reseñas de clientes para generar confianza

Para darnos a conocer y aumentar las ventas, crearemos una página web con todos los modelos y compra sencilla. Usaremos redes sociales para mostrar contenido sobre el producto y consejos de descanso. Durante el lanzamiento ofreceremos descuentos (10% en la primera compra o packs familiares). También colaboraremos con tiendas locales de decoración o descanso y participaremos en ferias para que la gente pueda probar las almohadas. Además, cuidaremos la atención al cliente con respuestas rápidas y facilidades de devolución.

Nuestro presupuesto para el plan de marketing es de 3.000.