

Canales

Los canales y venta de ClipFold serán **variados y adaptados al público**. En primer lugar, se utilizarán las **redes sociales** como Instagram, TikTok o Facebook, donde se mostrarán las ventajas y usos del producto mediante fotos, vídeos y tutoriales. Esto permitirá que el producto sea **visible, fácil de entender** y llegue a mucha gente, sobre todo a **jóvenes y familias**.

También se creará una **tienda online** donde los clientes puedan comprar ClipFold directamente. La tienda permitirá elegir colores, packs o ediciones especiales, y ofrecerá un servicio de envío rápido y seguro a cualquier parte del país. A través de esta tienda, se podrá mantener **contacto directo con los clientes**. Además, se pensó también en la venta a través de **tiendas de artículos para el hogar, de viaje** o incluso **supermercados**. Esto permitirá que ClipFold llegue a personas que prefieren comprar en tiendas físicas y aumentará la visibilidad del producto.

Se planea también la participación en **concursos de emprendimiento y ferias de productos innovadores**. Estos espacios son ideales para que los clientes conozcan ClipFold en persona, prueben su funcionamiento y vean su valor práctico y diferencial.

Por último, se **contactará con influencers o creadores de contenido**, enviándoles el producto para que lo promocionen y den su opinión. Esto ayudará a llegar a un público más joven y aumentar la confianza de los potenciales compradores.