



Canales

En cuanto a nuestros segmentos de clientes que, en cuanto a edad se centran básicamente en niños pequeños y ancianos, tenemos varias soluciones: para los ancianos, nos hemos dado cuenta de que son los pocos clientes que tienen los quioscos actualmente, y nosotros pensamos vender nuestro producto en quioscos para que lo vean de primera mano y comprarlo para ellos sea sencillo. En cuanto a la población joven, cada vez más pequeños, los niños empiezan a tener redes sociales como TikTok, Instagram y pensamos publicitarnos por allí o darnos a conocer de esta manera. De hecho ya hemos creado una cuenta de Instagram en la que iremos subiendo contenido.

También hemos incluido deportistas aquí que también contactaríamos o nos conocerían gracias a las redes sociales.

Consideramos que las redes sociales son la forma más eficiente de darnos a conocer, y principalmente, teniendo en cuenta su precio, que es cero.

Para el tema de los quioscos, detallaremos cómo haremos que nuestros productos estén en los quioscos más adelante nuestro proyecto