

CANALES

1. Canales de Comunicación

(Cómo nos conoces y conectas con la marca)

Canales elegidos:

- Redes sociales: Instagram, TikTok y YouTube
- Publicidad digital (Meta Ads, TikTok Ads)
- Email marketing
- App móvil del reloj

Fases que cubren:

- Percepción : Descubren el reloj a través de contenido inspirador y real.
- Evaluación : Comparan, se informan y generan confianza viendo reseñas, refines y testimonios.

3. Canales de Venta

(Dónde y cómo se compra el reloj)

Canales elegidos:

- Tienda online propia (web)
- Marketplaces especializados en deporte (opcional)

Venta física puntual en:

- Gimnasios
- Eventos deportivos

Fases que cubren:

- Compra : Proceso sencillo y claro.
- Evaluación : Fichas detalladas del producto, opiniones, comparativas.

2. Canales de Distribución

(Cómo llega físicamente el producto al cliente)

Canales elegidos:

- Envío a domicilio desde tienda online
- Almacenes logísticos propios o externos
- Puntos de recogida (opcional)

Fases que cubren:

- Entrega → Rápida, segura y cómoda.

