

Canales

1. Canales de distribución para nuestro producto de candado con huella dactilar:

Esto nos va a permitir vender directamente al cliente, sobre todo queremos vender a gente joven entre 15 y 25 años aproximadamente.

-Tienda online (página web)

Medios: Página web (Shopify, Tiktok shop, nuestra propia tienda online, decathlon online, MediaMarkt, Amazon.)

Ventajas: expandir nuestro mercado y así poder tener más clientela y si conseguimos vender en tiktok shop/ Amazon, podríamos vender en Europa o internacionalmente.

Estrategias, Publicidad:

Mediante videos explicando como funciona el candado, su uso práctico y publicidad en las páginas web.

-Ventas por redes sociales

Medio: TikTok Shop .

Ventajas: Gran alcance, mucha más expansión entre jóvenes ya que hoy en día las redes sociales son el principal medio de muchas personas en el día a día

Estrategias, publicidad: Colaborar con creadores de contenido de ciclismo, movilidad urbana y seguridad.

2. Canales de distribución indirectos

Esto sería vender indirectamente para poder seguir expandiendo aunque no sea directamente, pero así ser conocido.

-Tiendas especializadas

Ejemplos: Decathlon, MediaMarkt, Tiendas específicas de patines, bicis

Ventajas: Vender en este tipo de tiendas nos ayuda a conectar con los clientes a los que queremos vender (Patinetes Eléctricos, Bicicletas...)

3. Canales de distribución internacionales

Ventas internacionales: el objetivo es expandir nuestro producto por diferentes mercados internacionalmente

Medio: mediante empresas que sean internacionales y poder tratar con ellas y poder conseguir muchas más ventas.

Ventajas: si lo conseguimos podríamos obtener más beneficios, más riqueza y sobre todo ser más conocido internacionalmente

Estrategias, publicidad: Hacer publicidad en otros países con distintas marcas y en eventos conocidos.

4. Canales complementarios

-Integración de producto complementario

Medios: Integrar el candado como producto innovador en empresas de seguridad

Estrategias, publicidad: Ofrecer candados personalizados a empresas de movilidad como tiendas de bicis, de patinetes...

Ventajas: Si resulta efectivo podríamos ganar popularidad y prestigio en la sociedad haciendo así que aumentemos las ventas y obtener más beneficios.