

6. CANALES

A. VÍAS DE COMUNICACIÓN

Canal	Estrategia	Alcance
Instagram y TikTok	Contenido visual de fragancias, reviews, consejos olfativos, reels educativos	10K-20K seguidores objetivo (año 1)
Blog y SEO	Artículos sobre fragancias, guías de compra, historia de marcas	2K-5K visitas mensuales
Email marketing	Newsletter con productos nuevos, ofertas exclusivas a suscriptores	Lista de 5K+ contactos
Influencers y opinadores	Colaboraciones con microinfluencers en belleza y lifestyle (10K-50K seguidores)	Alcance 100K-500K impresiones
Relaciones públicas	Notas de prensa, participación en medios especializados, blogs de moda	Medios online y revistas premium
Presencia local	Eventos, colaboraciones con tiendas cercanas, participación en mercados	Clientes de zona de 2km

B. VÍAS DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Descripción	% Ventas
Tienda física	Local showroom en Madrid (Salamanca/Serrano)	65%
E-commerce propio	Sitio web con pasarela de pago y envío a domicilio	25%
Click & Collect	Compra online, recogida en tienda	5%
Marketplaces	Presencia en Amazon Luxury (futuro)	5%