

5º CANALES

Los canales de ECO Beauty son los medios a través de los cuales la empresa comunica su propuesta de valor, distribuye sus productos y mantiene el contacto con sus clientes.

Estos canales combinan espacios físicos y digitales para maximizar el alcance y la visibilidad de la marca.

Las redes sociales, especialmente Instagram, Facebook y Pinterest, constituyen uno de los canales principales de comunicación y promoción. A través de contenido visual de alta calidad, ECO Beauty muestra sus colecciones, refuerza su identidad inspirada en el mar y establece una conexión directa con su público objetivo.

La tienda online actúa como canal de venta y escaparate digital, permitiendo a los clientes explorar el catálogo completo y realizar compras de forma sencilla y segura. Este canal es clave para llegar a clientes que no tienen acceso a la tienda física.

La tienda física y la participación en ferias de artesanía y eventos de moda funcionan como canales presenciales que permiten el contacto directo con el cliente. Estos espacios facilitan la presentación de nuevas colecciones, la generación de confianza y el fortalecimiento de la imagen de marca.

Asimismo, ECO Beauty utiliza email marketing y newsletters como canal para informar a los clientes sobre novedades, promociones y lanzamientos exclusivos. Por último, las colaboraciones con influencers y otras marcas actúan como canales indirectos que amplían el alcance de la empresa y refuerzan su posicionamiento en el mercado de la cosmética.

