
5. Canales

Level UP utiliza una combinación de canales físicos y digitales para llegar a sus clientes y ofrecer una experiencia integral.

La tienda física es el canal principal, donde los clientes pueden explorar productos, recibir asesoramiento, participar en eventos y disfrutar de un espacio de ocio friki diseñado para la interacción social.

Las máquinas expendedoras complementan este canal ofreciendo productos seleccionados durante las 24 horas del día, ubicadas en puntos estratégicos de la ciudad para maximizar visibilidad y ventas.

Los canales digitales incluyen redes sociales como Instagram, TikTok y X, utilizadas para anunciar novedades, lanzamientos de productos, torneos y actividades, además de reforzar la identidad de marca y mantener una relación constante con la comunidad.

Para mantener una constante interacción con los clientes se crearán encuestas sobre personajes conocidos o eventos a elegir en la tienda, sobre los cuáles se realizará una votación y se escogerá aquel que más se vote.

Además, para que los clientes tengan la posibilidad de colaborar con la mejora de la tienda se incluirá un buzón de sugerencias anónimas donde quien quiera podrá dejar sus propuestas.

La página web gestionada por el propio equipo de Level UP permite a los usuarios consultar horarios, actividades, noticias, catálogo básico de productos y realizar compras online, ampliando el alcance del negocio más allá de la zona local.

Esta combinación de canales físicos y digitales asegura que Level UP pueda ofrecer productos y experiencias tanto a clientes locales como a personas de otras ciudades interesadas en la cultura friki.