* **Tembo**

**Producto valor / cliente**

* Juegos de mesa.
* Problema: Que frecemos diversión en familia.
* Diferenciación: juegos de mesa propios. Creados, diseñados e ilustrados por nosotros.
* Características: Máxima calidad en componentes y cuidados al detalle.
* Experiencia de cliente: cercana y cuidada.
* Que touchpoint pueden ser clave:
  + Primera impresión en tienda: Para ello creamos un juego con buena calidad y muy vistosos (arte).
  + Primera impresión en RRSS: Contenido actualizado y constante.
  + Juego: Packaging y componentes cuidados. Reglas atractivas.

**Precio coste**

* Precio fijado en función de los costes y la competencia (mercado).
* Aprender las reglas.
* No tiene esfuerzo añadidos que no tengan otros juegos.
* Mismo PvPS.
* Disminuir mucho el precio o hacer descuentos agresivos puede devaluar mucho el producto y la marca.

**Promoción / Comunicación**

* Nos damos a conocer a través de marketing digital mediante Inbound Marketing: Contenido atractivo buscando posicionamiento en Google, atraer en RRSS.
* Campañas de Outbound Marketing puntuales: Publicidad en RRSS y Google ads.
* Fuerza en ventas: Comerciales para tiendas en campañas puntuales.
* Boca a boca: Potenciado al ser juegos para muchas personas.
* Comunicación local: Participación en eventos locales.
* Participación en ferias del sector.

**Promoción / Comunicación**

* El producto se puede comprar vía online o en tiendas especializadas. No está disponible en grandes cuentas.
* Actualmente combinamos canales directos e indirectos, buscando crecimiento a corto plazo y ser sostenible a medio – largo plazo.
* Estamos en tiendas especializadas (como la competencia principal).
* **Kait**

**Producto valor / cliente**

* Páginas web, marketing digital, consultoría. Dirigido a varios sectores de clientes como empresas, instituciones y negocios locales.
* Problema: Conseguir nuevos clientes y aumentar ventas.
* Diferenciación: Conocimientos de modelo de negocio, compromiso y comunicación fluida a través del canal que el cliente prefiera.
* Características: Cuidado al detalle y transparencia.
* Experiencia de cliente: Cercana y fluida.
* Que touchpoint pueden ser clave:
  + Contacto inicial.
  + Reunión.
  + Presentación de presupuesto.
  + Desarrollo de proyecto.

**Precio coste**

* Precio se fija por el valor aportado al cliente / experiencia / coste de oportunidad. Mercado con precios muy dispares y da opción a jugar.
* Contactar para solicitar información, y explicar que necesita. Como esfuerzo tiene que preparar imágenes, textos (a veces): Podemos intentar que este proceso sea lo más sencillo posible.
* Dar un precio bajo es perjudicial para la empresa. Negativo para el cliente ya que afectará a los resultados que buscamos.

**Promoción / Comunicación**

* Inbound Marketing digital: Creando una base de datos para una futura newsletter.
* Outbound marketing: Preparada una campaña en google ADS.
* Boca a boca, fomentando recomendaciones.
* Participación en eventos locales.

**Place / Conveniencia**

* Vía web, tras presupuesto, llamadas, mail…
* Reuniones vía presencial y online.