

## Canales

### Plan de ventas

Para darse a conocer existen diversas variables a tener en cuenta:

Nosotros, como personal del negocio debemos funcionar como el mejor grupo de comerciales posible, recomendando platos, haciendo sugerencias, etc. Por ello es fundamental en el proceso de selección de las personas que van a trabajar con nosotros, valorar las dotes comerciales y la orientación a la satisfacción del cliente de los candidatos.



Recurrir al buzoneo, la inserción de publicidad en revistas de barrio y locales, Páginas Amarillas, se encuentra entre las mejores opciones.



Definiremos un nombre comercial y le asignaremos un logotipo que cumpla los objetivos tradicionales, esto es, que se recuerde fácilmente, que se asocie al producto o servicio, que se diferencie de la competencia y que guste.

Servirse de las nuevas tecnologías puede ser importante a medida que la actividad crezca. La creación de una página web, desde la que se presente el negocio, menús, lista de platos, contacto, consigue atraer a clientes que están en continuo uso de la red y aunque nuestro negocio está enfocado a la atención de la tercera edad y quizás sean unos pocos los que hagan uso de internet, nos sigue pareciendo buena opción. Además, como se comentó anteriormente, esta sería una vía que les facilitaría a los clientes la solicitud de sus pedidos.



Nos anunciaremos en la radio, pues hay mucha gente mayor que la utiliza incluso más que el televisor.

También hemos elaborado un tríptico donde pone qué ofrecemos y el número de teléfono donde pueden contactar con nosotros. De esta manera, distribuiremos en los lugares donde frecuentan las personas mayores como el hogar del jubilado de diferentes localidades, ambulatorios, comercios, peluquerías, servicios sociales etc.

## Contamos con



Personal cualificado: personal experto en el sector.

Flexibilidad horaria.

Servicio personalizado. Adaptado a las necesidades de nuestros clientes.

## Aurrera

*Servicio de comidas a domicilio para mayores*



## AURRERA

Gros

Donostia Gipuzkoa 200008,  
Teléfono: 943.04.76.89  
678.94.31.20  
[aurrera2016@gmail.com](mailto:aurrera2016@gmail.com)  
[www.aurrera2016.org](http://www.aurrera2016.org)



*Nuestros cuerpos son lo más preciado que tenemos en la vida; aliméntalos con comida sana.*

### ¿Qué ofrecemos?



Servicio de comidas a domicilio con menús equilibrados y adaptados a las necesidades y características de nuestros clientes.

#### DIRIGIDO A:

Personas mayores de 65 años que vivan solas.

Personas mayores de 65 años que convivan con una persona que se encuentre en su misma situación.

Personas menores de 65 años pensionistas.

### Objetivos

Mantener una dieta equilibrada y evitar así accidentes y enfermedades derivadas de la mala alimentación.

Ofrecer la comodidad que supone no tener que preocuparse de cocinar día a día y tener que ir al supermercado.



### Además

Organizaremos una comida en navidad para que las personas que lo deseen coman en compañía y no se sientan solas.

Los menús serán elaborados por personas con dificultades de encontrar un trabajo.

Nuestros clientes podrán satisfacer su propia necesidad y además ayudar al otro.

*Para más información visite nuestra página web:*

[www.aurrera2016.org](http://www.aurrera2016.org)

*o llame al teléfono:*

943.04.76.89  
678.94.31.20

## Reparto

La elección de los proveedores debe realizarse concienzudamente y considerando diferentes variables: Calidad de los productos, plazos de servicio, condiciones comerciales (plazos de pago, descuentos en factura, descuentos por pronto pago, rappels, plazos de facturación, pedido mínimo, devoluciones, portes...).

Recurriremos a proveedores tipo “Cash and Carry” (“paga y llévatelo”) o a aquellos que entregan directamente a sus clientes el producto pudiendo incluso dar crédito. Evidentemente esta última opción suele suponer unos precios más elevados.



Un punto muy importante es el cuidado a la hora de presentar la comida. El envasado es fundamental, no sólo para preservar el buen estado de conservación de ésta, sino por la imagen que transmite al cliente.

La venta es el último paso. Se recibirán las solicitudes por teléfono. Una opción muy interesante y que podría resultar muy atractiva para los clientes sería la de admitir pedidos a través de Internet, para lo cual habría que crear una página web. La siguiente fase es la del reparto a domicilio. Se deberá contar con un vehículo destinado a tal uso. Por ello recurriremos al renting, alquilando varias motocicletas al comenzar el negocio, a medida que el negocio vaya creciendo, se irá teniendo una flota más amplia.



En caso de encargos de gran volumen, deben realizarse los pedidos con 48 horas de antelación. A medida que el negocio vaya creciendo y en el plazo de una año, si no se desea contar con una flota de vehículos propia, se podría contratar una empresa de reparto.