

# CANALES

A nuestra empresa le traería los productos una empresa de transportes.

Los productos que nos tienen que traer son para los clientes, y para el restaurante.

Desde Mercadona se encargarían de traernos los productos necesarios para la mayoría de los clientes. Especialmente para los que tienen algún tipo de intolerancia, alergia...

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

## Los canales que usamos en nuestro restaurante son:

- ✚ Directos: bancos, seguros, internet...
- ✚ Cortos: grandes almacenes

## Dentro de los Canales distinguimos:

- 1) Los canales de Comunicación
- 2) Los canales de Distribución
- 3) Los canales de Venta



- 1) **Canal de Comunicación:** Este canal es imprescindible para que tanto los encargados del restaurante y los empleados, hagan correctamente su trabajo. Emplearemos un técnica en la que se basara en programar reuniones en fechas indicadas, teniendo en cuenta el inconveniente de que todos no participen en el debate, decidiremos una serie de tareas para cada departamento, de esta manera cumpliremos las necesidades de cada cliente, en el momento exacto.

## Tenemos ambos tipos de canales de comunicación:

- 1) Personales: Nuestros canales personales son aquellos en donde la comunicación es directa. Voz a voz. Puede darse de uno a uno o de uno a varios.
- 2) Circular y manual.
- 3) Relaciones entre el personal y los cargos representativos.
- 4) Internet

### **Los canales de Distribución:**

Hemos denominado este tipo de canal importante en nuestra empresa, ya que marcara el éxito de ella. No obstante, nos supondrá tener que superar algunos inconvenientes que se vayan marcando, así como, mayor productividad, mayor competencia. Pero obtendremos beneficios a la hora de poder dar al consumidor un mercado global acorde con sus necesidades, de la misma manera, rebajaremos costes y precios, y habrá rapidez en nuestros servicios.

### **Los canales de Venta**

En nuestra empresa utilizamos estos medios en el canal de venta:

- 1) Ventas personales
- 2) Ventas por correo
- 3) Ventas por teléfono
- 4) Ventas por internet



**Ventas personales:**

Nuestra relación entre el comprador y el vendedor es directa, es realizada personalmente.

Nuestros vendedores deben tener capacitación previa, habilidades de comunicación y conocer todas las características del producto.