

# CANALES

¿Cómo hemos elegido nuestro mejor canal? Nuestro objetivo era encontrar el canal más adecuado para llevar una proposición de valor de mercado y alcanzar el éxito.

Optábamos por tres opciones:

1. Llegar a los clientes con nuestros propios canales, es decir; nuestras propias tiendas, de tipo tradicional y red comerciales.
2. Otra opción era canales asociados.
3. Y por último podíamos mezclar ambos.

Contábamos con una serie de inconvenientes y ventajas en estos dos tipos de canales:

- **Canales directos**  
Si eligiésemos este caso evitaríamos intermediarios, es decir; una fuerza de ventas formada por un equipo de comerciales. Este caso sería algo difícil aplicarlo al nuestro, ya que nuestra tienda es física, y no online.
- **Canales indirectos**  
Este caso se adapta mejor a nuestro proyecto, ya que se trata de una tienda propia.
- **Canales asociados**  
Este se va acercando a nuestro proyecto ya que aunque conllevan márgenes menores de beneficio, nos permitirían, alcanzar un número de clientes mucho mayor.
- **Canales propios**  
Este al contrario que el otro, no se acerca tanto al nuestro, puesto que hace referencia a los directos, y aunque tengan un margen de beneficios mayores, nos resultaría algo más costoso, y esta es una opción que no nos podemos permitir.

## COMO CONCLUSIÓN

Hemos optado por la opción de utilizar nuestros propios canales y a su vez los asociados para llegar a los clientes, hacer uso de nuestra página web, tanto como de nuestra propia tienda, y en cuanto a los asociados, al abarcar un gran rango de opciones, lo hemos visto adecuado, puesto que podríamos beneficiarnos de la fortaleza comercial de dichos. Por último entre los cuatro restantes, hemos visto más adecuados para nuestro proyecto los canales indirectos, ya que nuestra tienda no evita ningún tipo de intermediarios, es decir; también utilizaremos una página web para realizar nuestras ventas.

Para explicar más fácilmente este apartado haremos una breve aclaración:

¿CUAL ES NUESTRO CANAL DE COMUNICACIÓN ADECUADO?



Hemos decidido que nuestro canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con nuestros clientes, es a través de internet, mediante una página web, ya que en los tiempos que corren internet es el canal más solicitado para lograr la atención del cliente.

¿CUAL ES NUESTRO CANAL DE VENTA?

El canal que vamos a utilizar para la venta de nuestros productos del restaurante, va a ser nuestra tienda propia.

¿CUAL ES NUESTRO CANAL DE DISTRIBUCIÓN?

Nuestro canal de distribución en los pedidos a casa se hará a través de los empleados, bien expliquemos esto. Contrataremos una serie de personas que a través de unos coches adaptados para transportar los menús seleccionados, se encargaran de hacer llegar el producto.