

# CANALES

---

Dentro de nuestros canales para establecer contacto entre nuestra empresa y los clientes distinguimos:

- **Canales de Comunicación**

Nuestra comunicación directa con nuestros clientes será la web y una aplicación móvil en la que se publicitarán las promociones semanales, los menús que estarán expuestos en la máquinas expendedoras, ya que se cambiarán los platos semanalmente, y los platos que retiremos por cambio de menú o por fecha de caducidad próxima tendrán unos precios especiales que a través de la web y perfiles sociales se hará llegar la información puntualmente al cliente informándole de dichas promociones.

Estos canales de comunicación los utilizaremos también para publicitarnos y llegar a todo nuestro segmento de mercado así como ampliar mercado.



- **Canales de distribución**

Los productos elaborados estarán a disposición de nuestros clientes en las máquinas expendedoras de fácil acceso y localización, colocadas en puntos estratégicos según volumen de gente como ya explicamos en nuestro estudio de mercado y segmentación del mismo.

- **Canales de venta**

En nuestro caso el canal de distribución y de venta es el mismo ya que nuestra propuesta de valor además de ofrecer un servicio saludable también ofrecemos la rapidez y facilidad de obtención del mismo

Servicio post venta es importante establecer una conversación con nuestros potenciales clientes, potenciando la recomendación boca a boca por lo nos interesa el feedback de nuestros clientes y lo conseguiremos a través de un apartado de sugerencias en nuestra web así como un blog

A través de unas tarjetas de fidelización se les ofrecerá a los clientes habituales promociones y descuentos y se premiará su fidelidad a la empresa

