

CANALES

Los clientes a los que nos intentaremos dar a conocer son las distintas empresas relacionadas de algún modo con el envasado de productos alimenticios.

Los canales de comunicación que utilizaremos para dar a conocer Bio-tray, serán los siguientes:

- Una campaña informativa mediante la contratación de comerciales que se encargarán de presentar nuestro producto (prestaciones, características, precio, ventajas...) a las diferentes empresas que utilizan bandejas para su envasado.
- La promoción de nuestro producto se hará mediante alianzas con las empresas que utilicen como materia prima la naranja, ya que informarán a los clientes de las ventajas ecológicas de utilizar nuestro producto a través del suyo.
- Los eventos ecológicos que a lo largo del año se desarrollarán en grandes ciudades. Nosotros estaremos en estas ferias para informar a mayoristas y empresarios que buscan nuevas formas de producción más ecológicas, las ventajas de utilizar nuestro producto.
- Una página web, desde la cual los clientes podrán contactar con nosotros e informarse de nuestros productos, y en caso de interesarles, podrán realizar encargos. (<https://biotray.wordpress.com/>)

Para distribuir nuestras bandejas, los **canales de distribución** se basan en la utilización de vehículos propios que se encargarán de trasladar los pedidos que nos realicen. Estos canales serán los mismos para todos los segmentos.

En cuanto a los pedidos, estos deberán ser al por mayor, ya que nuestro producto se distribuye en grandes cantidades y no va dirigido directamente al consumidor final. Para esta actividad contrataremos transportistas, que irán a las fábricas de esas empresas, o a donde ellos lo requieran.