

CANALES

Los canales de distribución son los medios por los cuales la empresa ofrece sus productos/servicios a sus clientes. Los canales de distribución que utilizaremos en "Meet As You Eat" serán:

-Canal de comunicación: Unos días antes de nuestra apertura, nos dedicaremos a patrocinar el restaurante, dando folletos a la gente en la calle, con el nombre de este, la dirección y una breve descripción de los servicios que ofreceremos. De la misma manera, contamos con este blog donde los clientes podrán despejar cualquier tipo de duda y ponerse en contacto con nosotros.

-Canal de distribución: Al ser un restaurante, el canal de distribución que usaremos será a través de aplicaciones como "Just Eat" llevando así la comida de nuestros clientes a domicilio si así lo desean.

-Por último, el lugar donde venderemos nuestros productos será en nuestro local, situado en la calle Licenciado Poza.

BRIEFING

El briefing es el documento o la sesión informativa que proporciona información a la agencia de publicidad para que genere una comunicación, anuncio o campaña publicitaria.

Somos una empresa situada en el centro de Bilbao, concretamente en la calle Licenciado Poza. Nuestro objetivo principal es ofrecer a nuestros clientes una comida que mezcle culturas, para que puedan probar cosas que nunca antes habían probado.

Otro de nuestros objetivos es la satisfacción de los clientes, ofreciéndoles un buen servicio acompañado de una comida de calidad, para que así tengan ganas de volver. Para ayudar a que eso suceda, hemos creado un restaurante moderno, para hacer que el ambiente sea mejor. En cuanto a nuestras restricciones de comunicación, uno de los aspectos más importantes como ya tantas veces hemos mencionado, será la capacidad de ofrecer a nuestros clientes una amplia oferta de comida de distintos países del mundo. Por otro lado, mencionar también nuestra excelente ubicación, ya que nos encontramos en uno de los lugares más transitados de la ciudad, repleto de bares y negocios.

Los resultados que querríamos obtener serían principalmente la satisfacción de nuestros clientes, para que así regresen, y aumentar nuestro número de restaurantes, a largo plazo.

INFORME DE MEDIOS

A través de la publicidad queremos hacer llegar nuestra empresa a mucha más gente, dando a conocer los aspectos positivos de nuestro restaurante.

Para ello, repartiremos folletos en la calle unos días antes de la apertura, y para mantener el contacto con nuestros clientes, crearemos una cuenta en Instagram y en Facebook, para poder estar al tanto de lo que opinan tanto clientes jóvenes como más mayores, y poder así mejorar nuestros posibles aspectos negativos.