

Canales de comunicación

Existen muchos medios y canales para la comunicación interna, ya sean escritos, orales o tecnológicos.

Por un lado tenemos el canal escrito el cual se refiere a tener que escribir como vemos el negocio que mejoraríamos de nuestro negocio etc... para así en un futuro poder ver los puntos débiles de nuestra empresa y poder reforzarlos consiguiendo así que nuestro negocio se haga más fuerte.

Por otro lado, tenemos el canal oral en el cual se realizaran reuniones mediante las cuales podamos oír las propuestas de nuestras empresas para ver en que podemos fallar, es igual que el canal escrito pero un poco más actual, ya que el canal escrito, es un poco más tradicional

Y por último cabe destacar el canal tecnológico, este canal es el más amplio y teniendo en cuenta que se explotara cada vez más en el futuro por lo cual podemos sacar ventaja competitiva sobre el resto de bares ya que incluimos intranets, gaming realizar chats internos competiciones, conferencias entre otras muchas cosas que podremos realizar en un futuro.

Además también cabe destacar otro tipo de canales de una empresa entre los cuales destacan:

- ➔ **Canales de Venta:** El canal de venta es ponernos en contacto con nuestros clientes cara a cara mediante nuestro propio establecimiento. Así conseguimos contactar mejor con nuestros clientes y nos sentimos más cercanos a ellos y puede que ganen confianza con el trato dado

Además tenemos una alternativa de comunicación, debido a que tendremos una página web dedicada al negocio con diversas ideas para el establecimiento.

Nuestras cinco fases serían tal que:

- **Percepción:** Es la atracción del cliente hacia nuestro local mediante diversas estrategias como la comunicación o marketing. Ya que una de las estrategias mas importantes es el marketing mediante el cual en nuestro caso mediante una pagina web en la cual anunciaríamos los productos que vendemos o que tecnologías tenemos etc...
- **Evaluación:** Convencer al cliente mediante nuestra diferenciación y una idea innovadora para satisfacer sus necesidades, es decir, viendo las necesidades que tiene el cliente e intentar solventarlas
- **Compra y Entrega:** Ofrecer al cliente los diversos productos de consumición y actividades a realizar, los cuales se entregará instantáneamente en el propio establecimiento.