

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Trataremos de acercar la información de nuestros productos al cliente mediante los siguientes elementos de comunicación y marketing:

- Publicidad: en redes sociales, páginas web, carteles publicitarios, anuncios de radio, etc.
- Merchandising: sacar una serie de productos (del tipo bolígrafos, libretas de papel reciclado, etc.)
- “Boca a boca”: un buen trato y servicio de cara al público se convierte en un elemento fundamental para promocionar nuestro negocio. Confiamos en que nuestra existencia no pase desapercibida y nuestros clientes hablen bien de nuestro establecimiento entre sus círculos de amistades y familiares.
- Vías de comunicación: debemos emplazarnos en un espacio correctamente comunicado con el consumidor, así como con los proveedores para facilitar el acceso y salida del establecimiento.
- Estrategia de lanzamiento: debemos de tratar de causar una buena impresión desde el primer momento, ya que esto será clave para prosperar. En el momento de apertura, realizaremos una inauguración previamente publicitada, para atraer al público a nuestro local.

En cuanto a la manera de distribuir el producto, serviremos en nuestro propio establecimiento, es decir, no disponemos de repartos a domicilio ni nada por el estilo. Será el cliente quien se deba acercar a nosotros para consumir nuestros productos.