

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Después de conocer los resultados de nuestro estudio de mercado, queda más que demostrada la viabilidad del negocio. Y llega el momento de dar a conocer y distribuir nuestro producto. Para ello utilizamos diferentes canales:

Canales de comunicación:

- **Redes Sociales:** Facebook, (Mixture C&S Truck), Instagram (Mixture C&S Truck) y correo electrónico (mixture.cs@gmail.com); en las que publicamos los productos y servicios que ofrecemos, ofertas, sorteos, calendarios de ruta, felicitaciones, logros, fotos y videos de nuestros trabajos... Publicando lo que consideramos oportuno en cada momento respecto al negocio. Y de esta manera darnos a conocer llegando a más público con estas herramientas tan extendidas y utilizadas hoy en día por el público en general.
- **Campaña de presentación en organismos y asociaciones:** presentamos personalmente a los clientes potenciales que prevemos que contarán con nuestros servicios, como pueden ser a los concejales de festejos, las asociaciones, las empresas de festivales (como el Fardelej, Muwi, etc.), los hoteles que contratarán a Mixture como servicio extra para sus celebraciones...

Canales de distribución:

En Mixture principalmente somos nosotras mismas con la Truck, las que distribuimos nuestro servicio y producto a través de las diferentes fiestas en las que participamos además, también, aceptamos pedidos, dentro de unas condiciones pactadas, viables y rentables, que los propios clientes recogerán en nuestro local.

Canales de venta:

Al igual que los canales de distribución, los canales de venta se realizan a través de la Truck fundamentalmente y en nuestro local ocasionalmente cuando se trate de pedidos para llevarse el cliente (por ejemplo, una remesa de postres que el cliente encarga para llevarse él mismo).