



5.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Emplearemos tres tipos de canales: Comunicación, venta y distribución.

Canales de comunicación:

- Dado que nuestro primer restaurante estará ubicado en la zona centro de Madrid (cuando ampliemos estudiaremos posibles centros comerciales), por el movimiento masivo de personas que hay en esa zona, repartiremos flyers publicitarios a todo el que pase por delante del local.
- Nos registraremos en los servicios a domicilio más demandados actualmente, como “Just Eat”, para que los clientes puedan disfrutar de nuestra comida desde casa, incluyendo un anuncio publicitario en estas plataformas invitando a la gente que no nos conoce a probar nuestra cocina desde casa.
- Se ofrecerán productos gratuitos de prueba en el propio establecimiento para poder llegar a los clientes y así darnos a conocer.
- En cada pedido se ofrecerán bonos y cheques descuento.
- Nuestro propio personal se hará cargo de elaborar estrategias publicitarias: Anuncios en los distintos medios de comunicación y en las redes sociales de mayor actualidad como Facebook, Instagram, etc. Ofreceremos ofertas en la red con descuentos y bonos a aquellas personas que nos visiten.
- Canal Youtube en el que mostraremos mediante un tutorial, la elaboración de algunos platos especializados, dirigidos y centrados en patologías muy extendidas. Resaltaremos nuestro eslogan: “La salud, nuestra razón de ser”.
- Buzoneo con trípticos y dípticos que serán de ayuda para que los clientes conozcan mejor el producto. Los repartiremos por la ciudad, en centros comerciales, en general, en puntos de gran fluidez de público.
- Ferias de alimentación innovadora y exposiciones sobre nutrición sana, saludable y ecológica.
- Publicidad e información en clínicas colaboradoras, patrocinadoras y/o socias.
- Clínicas médicas y de nutrición. Se le ofrece ser socias/colaboradoras/patrocinadoras o, por cada persona que venta a nuestro restaurante recomendada por ellas, les daremos una comisión o un descuento en su próxima visita.
- Descuentos a empresas, asociaciones, residencias de ancianos, clínicas y hospitales, etc.
- Contaremos con un seguro médico que de cobertura a cualquier problema alimentario que pueda surgir relacionado con el consumo de nuestros platos.

Canales de venta:

- Venta en restaurante.
- Venta a domicilio: Solicitud telefónica, online, etc.
- Recogida con automóvil (automat).
- “Just Eat”.

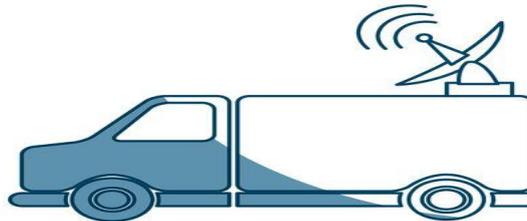


- Los socios fundadores daremos a conocer nuestro producto mediante: Visitas a clínicas, ferias de alimentación, exposiciones culinarias, etc.
- El cliente tendrá la opción de probar algunos de nuestros productos para juzgar de primera mano su calidad, textura, sabor, etc. Así podrá pedir los platos que más le hayan gustado en la degustación.
- Como apoyo al departamento comercial ofrecemos servicio postventa que ayuda a la fidelización de los clientes y atención telefónica. Esto también aumenta la relación del consumidor con la empresa.
- Buzón de sugerencias y peticiones para que podamos estudiar la elaboración de nuevas patologías propuestas por nuestros clientes potenciales.

Canales de distribución:

La distribución de nuestro producto se realizará a través de:

- Venta directa en establecimiento.
- Servicio a domicilio.
- Recogida desde el automóvil (automat).
- Servicio regular a empresas, comedores, residencias, hospitales, etc. que contraten nuestros servicios.



Canales