



## **CANALES**

Desde nuestra empresa pensamos que es necesario una buena atención al cliente, proporcionándoles un teléfono de atención.

Al mismo tiempo, con nuestros clientes tendremos un trato cercano ya que no solo queremos distinguirnos por nuestro producto natural si no por nuestro trato cercano con nuestros clientes.

Cualquier empresa necesita tener unos buenos canales, tanto de distribución como de comunicación.

En nuestro caso, el canal de distribución es: una red de camiones que hace la agrupación de jabones usados; y los canales de comunicación que utilizaremos son las redes sociales y nuestra propia página web.

- De distribución
- De comunicación

### **De distribución:**

Uno de los puntos clave de nuestra empresa es la recogida de jabón usado y el posterior suministro de jabones higienizados. Por ello, hemos contactado con la empresa *Acteco* que se encargará de recoger el jabón usado de los hoteles asociados con nuestra empresa y los llevará hasta nuestra nave. Cuando el producto vuelva a estar listo para su uso, *Acteco* lo suministrará otra vez a los hoteles.

### **De comunicación:**

- **Instagram:**

Aprovechamos el tirón de los perfiles con muchos seguidores y gran influencia, mediante fotografías mostrando nuestro producto, y de esta manera llegaremos a un gran público objetivo.

Aparte, nos ponemos en contacto con perfiles tipo asociaciones, asociación hotelera, hostelera, para que todo el sector esté al tanto de la gran función innovadora de la empresa.



Laura Calderón  
Javier Ysusi  
Alicia Rodríguez  
Marcos Rivero  
Dimitri Antzus



- **Anuncios publicitarios:**

Los anuncios más comunes son los carteles, vallas publicitarias, etc. Nosotros nos centramos en promocionarse de una forma que impacte hacia la sociedad.

Pondremos un cartel o lona con un mensaje que haga que la gente se concencie con el medio ambiente o se plantee ser más *ecofriendly*.



- **Radio:**

Utilizaremos “Radio Emprende”, ya que toda la programación gira en torno a las empresas jóvenes que quieren emprender, con informativos sobre aspectos relacionados con el emprendimiento, entrevistas a empresarios o reportajes sobre herramientas productivas.



Nos hemos decantado por esta radio ya que funciona como “escaprate” en el que los emprendedores presentan sus ideas de negocio para buscar socios de financiación o contrastar la viabilidad de su proyecto.

- **Facebook:**

Utilizamos Facebook ya que es un contenido bastante visual y en constante movimiento, en concreto Facebook Business, que son apartados enfocados a empresas.

Nos enfocaremos hacia nuestro segmento de clientes a través de eventos promocionados en los perfiles, siempre eventos relacionados con nuestro público, eventos de hostelería, apertura de nuevos hoteles, anuncios de nuevas lavanderías, etc..



En conclusión, creemos que utilizando estos métodos y éstas plataformas tanto nuestra producción como nuestra distribución mejorarán, proporcionándonos unos buenos beneficios.

Laura Calderón  
Javier Ysusi  
Alicia Rodríguez  
Marcos Rivero  
Dimitri Antzus