

5. CANALES:

A. VÍAS DE DISTRIBUCIÓN.

Nuestra idea base es alquilar un local en el que se cocine la comida para distribuirla a las diferentes ubicaciones en las que desarrollamos nuestra actividad.

Si nuestra idea prospera adecuadamente y tiene éxito se podrá ir ampliando nuestra cadena de alimentación, así como los sitios a los que se distribuye el producto.

Además de aumentar nuestra plantilla de transportes en otras ciudades.

B. VÍAS DE COMUNICACIÓN.

Nos comunicamos con el cliente y con los distintos segmentos de clientes a través de la publicidad que se encuentra plasmada en nuestras furgonetas, folletos, anuncios en los periódicos, en radio, tarjetas en papel y página web.

También disponemos de otros medios como:

Atención presencial, en la cual se da un trato personal acerca de las características del servicio que ofrecemos, así como los precios y servicios posventa.

Atención telefónica, en la cual atenderemos los pedidos y reclamaciones de nuestros clientes.

Atención virtual, disponemos de esta vía alternativa para mandar las ubicaciones exactas de los clientes que nos piden nuestros servicios o para alguna empresa que quiera disponer de nuestros servicios en el futuro.



Distribución MIP.

