

1. Canales de distribución y comunicación

Marketing online

Página web:

En ella tendrán la opción de buscar las tiendas/restaurantes cercanos en las que se ofrecen nuestros productos.

Además, incluirá una sección de recetas, consejos nutricionales y concienciación (con ayuda de videos y documentales) para guiarnos en esta dieta novedosa.

Por si esto no les es suficiente o tienen alguna duda podrán contactar con nosotras a través del correo que se les facilitará y las dudas más frecuentes se publicarán de forma anónima.

Instagram:

Publicaremos nuestros productos, anunciaremos nuevos proyectos y compartiremos muchas de nuestras recetas.

Además de poder contactar con nosotras a través de ella.

Se anunciará nuestra participación en eventos para animar a los posibles clientes o interesados.

Marketing offline

Eventos gastronómicos:

Formaremos parte de las ferias y mercados que se celebren y llevaremos allí nuestros productos, e informaremos a todo aquel que esté interesado.

Intentaremos contactar con algunos *equipos deportivos* para poner nuestra publicidad en sus equipaciones.

En un futuro, haremos entrega de *cupones* en establecimientos por la compra o consumo de un determinado importe (por ejemplo, por una compra superior a 30€ o 50 €, etc...)

Distribución

Tiendas físicas:

Alquilaremos varios locales, en pueblos cercanos a nuestra cocina, donde se ofrecerán todos los productos, y además venderemos nuestros productos a tiendas cercanas para ampliar el mercado y así aumentar las posibilidades de ventas.

Además se ofrecerá en restaurantes, hospitales, colegios, etc.

Cada mañana se realizará el envío de los pedidos, a través de una furgoneta que ofrecerá la propia empresa.

