



# CANALES

La elección de un canal de venta para nuestros menús y servicios es muy importante para nuestro desarrollo, puesto que nos ubicamos en un pueblo y necesitamos más alcance.

Empezaremos con la tienda física y según nuestro éxito nos desviaremos a zonas circundantes.

Nuestros canales de comunicación son:

- Primero, constamos de una tienda física, para el contacto directo con nuestros clientes, en Aguilar de Campoo permitiéndoles una atención más precisa y personalizada. La ubicación de la tienda estará anunciada en Google Maps.
- A través de la página web de la empresa, en donde se podrá consultar y realizar diferentes transacciones. Además de un servicio de atención al cliente para dudas y sugerencias.
- Haremos uso a las redes sociales, dando a conocer los servicios que prestamos a través de Instagram, Facebook, Twitter.
- Incluso ofreceremos tarjetas de contacto que contengan nuestro número de teléfono, correo electrónico y el horario de pedido.
- Carteles publicitarios que estarán situados en diferentes localizaciones, empezando por Aguilar.

Canales de distribución:

- El principal canal de distribución será la tienda física, que más tarde, cuando aumente nuestra popularidad, será reemplazada por la página web.
- A domicilio, ya que llevaremos a las direcciones de pedido a zonas cercanas (Palencia, Burgos, Santander, León, Valladolid...).
- Los encargos pedidos por la página web, teléfono o tienda física serán recogidos en la tienda o entregados a domicilio.

Canales de venta:

- La tienda física, donde se podrá pagar en efectivo o con tarjeta, proporcionando una atención al cliente más personalizada y rápida.
- A través de la página web, donde se podrá pagar con cualquier tarjeta electrónica, los clientes podrán realizar sus pedidos que llegarán a domicilio.