

Canales de distribución y comunicaciones

Canal de comunicación

Se usarían diferentes métodos de comunicación para hacer llegar nuestros productos y nuestra marca hasta las personas.

Radio: La radio puede ser un medio importante para publicitar nuestra marca y empresa ya que es un medio popular entre todas las edades y géneros. Además es un método de comunicación que no requiere mucha inversión económica.

Redes sociales: Las redes sociales son una forma fácil y útil para dar a conocer nuestra empresa y atraer clientes sobre todo de la franja de edad de los 18 a 45 años. Utilizaremos Instagram, Twitter y Facebook. La publicidad en Instagram y twitter irá dirigida a las personas más jóvenes puesto que son los usuarios principales de estas redes. La publicidad irá enfocada sobre todo en batidos de recuperación, aperitivos saludables, etc. En el facebook sin embargo utilizaremos una publicidad más general para una franja de edad más amplia y para las diferentes intolerancias y necesidades.



Internet: Creamos nuestra página web, detallada y personalizada donde ofreceremos toda la información necesaria sobre nuestro servicio y productos. En la página web los clientes tendrán la posibilidad de hacer pedidos y ponerse en contacto con nosotros.

Un recurso que utilizaremos para dar a conocer nuestra ubicación será el google maps. Esto proporciona una ubicación exacta para todos ya que es una aplicación muy utilizada hoy en día, gratuita y accesible para la mayoría de usuarios.



Canal de distribución:

La forma más eficaz para la distribución de nuestros productos serán las empresas como **Glovo y Just Eat**. También tendríamos el servicio de reparto propio para los clientes directos.



Canal de venta:

Online:

1.- Percepción: La percepción de nuestros productos y negocios sería la imagen de salud y bienestar. Esta percepción la haremos llegar a través de la radio, redes sociales e internet.

2.- Evaluación: Nosotros evaluamos la demanda y la oferta de los productos según los clientes que vayamos a recibir y los productos mismamente basándose en la recepción y venta de los mismos.

3.- Compra: Para facilitar la compra de nuestros productos usaremos diferentes empresas de reparto como **Glovo o Just Eat** y diferentes formas de pago como vía internet en la aplicación de las empresas repartidoras o en local con la tarjeta de crédito o débito y en metálico (contrareembolso).

4.- Entrega: La entrega de productos se realizará también a través de las empresas repartidoras.

5.- Postventa: El servicio post-venta consistiría en el servicio de respuesta en caso de algún problema con productos o los pedidos vendidos.



