

CANALES

CANALES DE COMUNICACIÓN: (Offline)

Hemos decidido que la publicidad más adecuada para nuestro proyecto es por medio de los carteles publicitarios en los autobuses, así como nuestras furgonetas y máquinas. Los costes de la publicidad en las furgonetas y máquinas serán mínimos una vez estas estén en funcionamiento ya que nos pertenecen, por lo que solo necesitaremos pagar los costes de diseño del anuncio. Los carteles publicitarios en los autobuses saldrán por un precio muy reducido y rebajado gracias a nuestra alianza con Dbus, ya que nuestra publicidad y servicio mejora la experiencia de sus clientes. Además, toda la publicidad será muy reconocible y clara, teniendo siempre el color de la marca y el logo. Podremos ganar la fidelidad de los clientes anunciando la donación de mascarillas a países más necesitados así como nuestra preocupación por su salud y el medioambiente.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

La distribución de los productos a cada máquina será por medio de dos furgonetas que saldrán desde el almacén distribuyendo los productos cuando se terminen. Las furgonetas serán iguales y del color azul que nos representa para diferenciarlas de las demás, también contarán con nuestra publicidad en ellas. Además, las máquinas contarán con un sistema que avisará la falta de un producto a los repartidores.

CANALES DE VENTA:

Venderemos nuestros productos por medio de las máquinas expendedoras. Aparte de crear fidelidad a la marca por medio de la publicidad, nuestro servicio está pensado para satisfacer lo más rápido posible necesidades imprevistas, por lo que la localización de las máquinas es una prioridad. Tendremos muchas máquinas repartidas por toda la ciudad y de ese modo llegar al mayor número de clientes posible. Las posicionamos en sitios con mayor concentración de personas para ser más eficaces y siempre tendremos en cuenta la distancia entre las máquinas para evitar perder capital. Por ejemplo, tendríamos una máquina en dos de las seis paradas del Boulevard, ya que es un sitio clave de la ciudad. No tendríamos una máquina por parada, debido a que los costes serían mucho mayores y las ventas por máquina serían menores.