



~ Superauto ~

Canales:

Basándonos en el segmento de la sociedad al que va dirigido nuestro servicio, la opción que creemos que será más efectiva para llegar más rápido a nuestros clientes será poner carteles grandes y vistosos en la carretera.

Además de eso, nos haremos conocer también vía online, es decir, mediante redes sociales como Instagram, Facebook, Twitter.

Por ello, una página web es uno de los canales de distribución más utilizados hoy en día junto a la franquicia, por lo que contaremos con una en la cual se publicarán diferentes anuncios de eventos especiales, nuevas historias, etc.

Por último, nuestro supermercado contará con una aplicación la cual dispondrá del catálogo de todos nuestros productos. Por ello, a través de la aplicación también será fácil darnos a conocer a los demás.

Canales de comunicación:

- **Página web:** La página web se realizará con Microsoft Office Word, no tendrá ningún coste. Sería un blog en el que se colgarán las fotos de la comida preparada.
- **Aplicación:** Se podrá instalar en los móviles en la que se sepa la hora más transitada y menos transitada en el supermercado para que la gente se pueda pasar a diferentes horas sin tener que perder el tiempo esperando. Además de eso, la aplicación dispondrá de diferentes ofertas de los productos cada semana y cada día. Además de eso, cuando los clientes hagan una compra de 30 euros mínimo, se les entregará un código (que sólo tendrá validez para un sorteo) para poder canjearlos en la aplicación y entrar así a sorteos que se realizarán cada dos semanas para ganar un vale de 20 euros en la siguiente compra.
- **Carteles:** Estos carteles servirán para poner la fecha en la que se va a inaugurar.
- **Señales en la carretera:** A medida que te vas acercando al Superauto te salen carteles en la carretera para saber donde está ubicado y cuántos kilómetros te faltan para llegar.
- **Instagram:** Hacer un perfil, en el que trataremos con influencers, subiendo imágenes de la comida, del supermercado, como es su función, etc. Esto no tendrá ningún coste.
- **Página en Facebook:** Se publicaran fotos de nuestra comida hecha de cada día. Esta no tendrá ningún tipo de coste.



~ Superauto ~

- Eventos con influencers: Una vez al año haremos una invitación a personas de influencia en las redes sociales, en el País Vasco, a cambio de que ellos suban fotos del supermercado a sus redes sociales.
- Buzoning: Folletos y descuentos en los buzones.

Relaciones con los clientes:

Lo primero que tuvimos en cuenta a la hora de realizar este supermercado, es la relación con los clientes, ya que son lo principal para el funcionamiento del negocio y es necesario para estrechar relaciones personales con ellos para que estén satisfechos con nuestros servicios.

Queremos que a través de nuestro trabajo se cree una relación personal e informal con los clientes, para poder darles la confianza suficiente de comprar en nuestro supermercado.

Ofrecemos también un servicio de una aplicación en la cual los clientes podrán mirar todos los productos de nuestro supermercado, las ofertas que ofrecemos y un espacio para poder mirar las horas más transitadas y menos transitadas. También, habrá concursos y sorteos vía online que les harán mantenerse interesados.