



GUIÓN

- PUNTO 1- Los canales de venta.
- PUNTO 2- Los canales de comunicación.
- PUNTO 3- Los canales de distribución.

Según su función



CANALES

Los canales de venta

Los canales de venta son los medios por los cuales se les presentan productos y servicios a los consumidores. Es decir, el sitio web, los medios o la plataforma que permite que el cliente tenga contacto con lo que ofrece.

El canal principal de Yomi **será su tienda física con localización en el centro de Valencia** ya que esta zona es muy movida diariamente

Nuestro local se encuentra en la esquina de Emilio Baró, en Benimaclet, una zona muy transitada por personas y vehículos. Benimaclet es un barrio y distrito de la ciudad de Valencia, en la parte noreste de la ciudad, que limita con el barrio de Orriols en el oeste, Alboraya en el norte, la Universidad Politécnica de Valencia en el este y la ronda de Tráficos en el sur.

El alquiler del local es de 47m² tiene un costo de 650€ mensuales en los que se dividen en 13,83€/m². Cuenta con un baño que mide 15m²

https://www.habitacalia.com/alquiler-local_comercial-con_aire_acondicionado-valencia-i2385003039729.htm?ady=1&lo=64



Canal de venta medio físico a través del cual se realiza el intercambio de información para el intercambio de

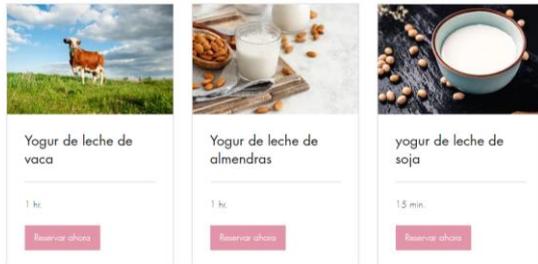


CANALES

Hemos decidido que el **canal de comunicación más adecuado** para ponernos en contacto con nuestros clientes **es a través de internet** mediante **nuestra página web** <https://32regin.wixsite.com/website> ,instagram donde puedes mirar las promociones y los nuevos yogures helado que vamos añadiendo y además tenemos una aplicación para el móvil que puedes acumular puntos,para llevarte yogur helado gratis.



Nuestros servicios



¡Vamos a chatear!

https://drive.google.com/file/d/1SLMqGndqBK_ZpFQeDICd0PA4y9IOt1Rw/view?usp=sharing

Los canales de distribución

Contamos con un canal directo de distribución y comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores a través de nuestra tienda Consta únicamente de YOMI y consumidor final.



CANALES

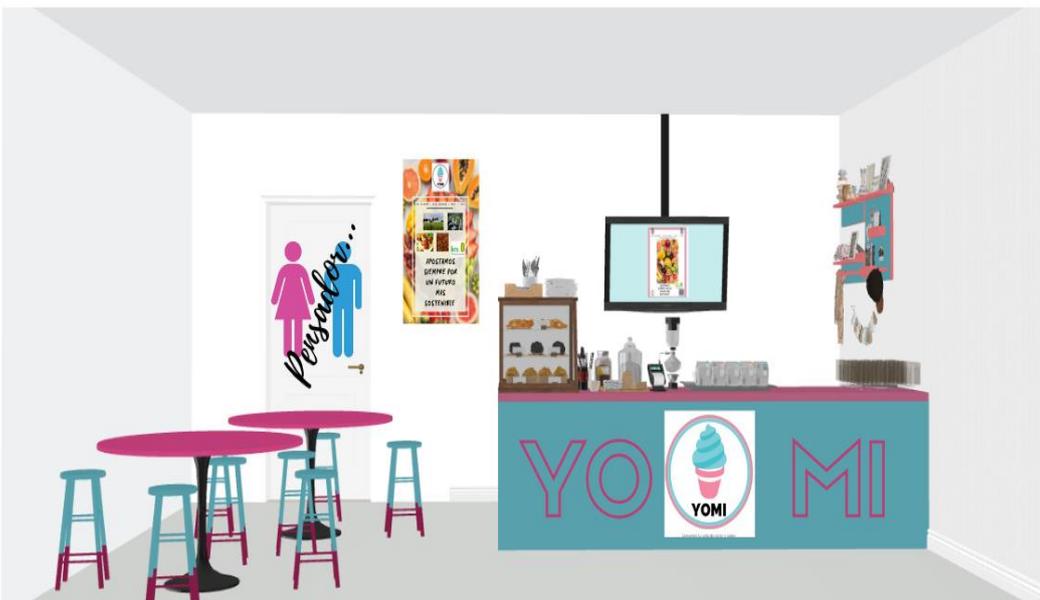
El uso de un canal directo de ventas en YOMI conecta a los consumidores con nuestro producto y nos da algunas ventajas como:

- Reducción de costes
- Aumento de beneficios económicos, ya que no hay costes derivados de la comercialización directa del producto
- Control total del canal, lo que permite detectar y solventar posibles incidencias
- Sensibilidad al mercado: al tratarse de un canal con un contacto directo con el cliente final existe un conocimiento de las reacciones del mercado ante los productos o servicios.

Nuestra venta a domicilio será mediante aplicaciones de reparto, como por ejemplo **UberEats** en los que YOMI tendrá infinidad de ofertas.

Enfocaremos nuestra atención en retener a los ya existentes y en aumentar el volumen de ventas por cliente.

Modelo tienda YOMI:



Estrategia de Marketing On-line.

Nuestra acción de comunicación se basa principalmente en estrategias de marketing digital, consiguiendo así captar, retener y mantener a nuestro público objetivo a través de:



CANALES

- **Redes sociales** y las posibilidades que nos brindan las nuevas tecnologías para dar a conocer nuestros servicios, utilizando estas plataformas. como por ejemplo **anuncios en Instagram** @Yomi_ramlos.
- **Página web**, a la que el público interesado en **YOMI** podrá acceder e informarse sobre el local, el horario, la carta, precios, productos alérgenos y hacer reservas.
- **Marketing de influencers**. Todos sabemos que los influencers atraen más público, por eso Yomi ha decidido integrarlos como un plan de marketing y así dar a conocer por medio de personas viralmente conocidas. @singlutenismo.
- **Video corporativo.**

<https://drive.google.com/file/d/1p2wZlaYr5g1mC37kqppc00ca2OxiW6gJ/view?usp=sharing>

ESTRATEGIAS OFF-LINE:

A pesar que nuestra estrategia de marketing es más entrada medios digitales y en Marketing On-line, en **YOMI** queremos llegar a ser todavía más visibles. Es por eso que también nos regimos con otras opciones para darnos a conocer como complemento a las **redes sociales**.

FLYERS Y CARTELES PROMOCIONALES

Otra de nuestras opciones para promocionar YOMI se centra en el reparto de *flyers* y carteles promocionales para colocar en el barrio Benimaclet.

Además, en la entrada de nuestro local se dispondrá de **un atril** con un cartel con la carta, Precios, recomendaciones e información adicional.

A continuación presentamos nuestra cartelería:



Otra manera de llegar al público es fuera de nuestro local, repartiendo flyers y carteles con una cantidad para ofrecersela a las personas que van pasando cerca de nuestro local y así captar

Comentado [1]: poned el enlace subiendo el vídeo a youtube

Comentado [2]: dónde están las degustaciones que hablamos y las muestras de producto, y la explicación de las tarjetas de fidelización?



alguno, ya que al probar ese yogurt-helado alguno tendrá la curiosidad de querer probar nuestro yogurt-helado y se pueda convertir en un futuro cliente fidelizado.



TARJETAS DE FIDELIZACIÓN. Al tener este tipo de tarjetas de fidelización lo que estamos creando es que la gente que ya compre en nuestro local los yogures-helado quiera comprarlos ya que al acumular puntos obtienes un producto de los que ofrecemos gratis

CLIENTE

