



CANALES

Uno de los grandes desafíos de empresas y emprendedores es encontrar el canal de venta ideal para sus productos o servicios. La elección de un canal eficiente tiene una influencia total, en el éxito de las ventas, ya que es el medio por el cual el cliente se relacionará con tu negocio.

Para identificar y enfrentar mejor este desafío, es necesario tener una estrategia de marketing bien definido y entender el público objetivo del negocio.

Nuestra empresa, quiere hacer llegar sus elaboraciones, a los clientes, para concienciarles de la necesidad de pasar de la economía actual a una economía circular.

EN PRIMER LUGAR, nuestros **canales de comunicación** son:

- Principalmente, la tienda física, que es un punto clave de contacto directo con los clientes, posibilitando una información más precisa y personalizada, en función de sus necesidades.
- Mediante la página web de nuestra empresa, a modo de consulta e información. En ella podrán conocer nuestras ofertas, servicios y, en caso de necesidad, contactar con nosotros para resolver sus dudas o atender sus sugerencias.
- Incluso, para darnos a conocer y, en un futuro, crecer en el mercado, nos publicitaremos por nuestra localidad, a través de folletos informativos, pegatinas y finalmente, recurriremos a las redes sociales por su gran aceptación en la sociedad actual, por ser una forma rápida, fiable y que llega a muchos lugares.

Respecto a los **canales de distribución**, serán los siguientes:

- El principal punto de distribución será la tienda física.
- A domicilio, ya que nos encargaremos, si así se solicita, de llevar cenas a una dirección, siempre y cuando se encuentre en un área reducida, cercana a nuestro punto de venta, es decir, en nuestra localidad.
- En un futuro, nuestra página web, ya que pasará de ser un punto de consulta, a ser un medio para hacer pedidos online de forma rápida y efectiva.

Los canales de venta son los medios por los cuales, productos y servicios son presentados a los consumidores, es decir, el sitio, los medios o la plataforma que permiten que el cliente tenga contacto con el negocio que ofreces.

Nuestros **canales de venta** son:

- La tienda física, en la que los clientes podrán disfrutar de nuestros servicios de ocio tanto de recreativos y bolera como de restaurante.
- También, por medio de la página web, ya que servirá para hacer pedidos online al restaurante, nos permitirá personalizar la forma de pago, la muestra de productos y las promociones.