

## 5) Canales

### VÍAS DE COMUNICACIÓN:

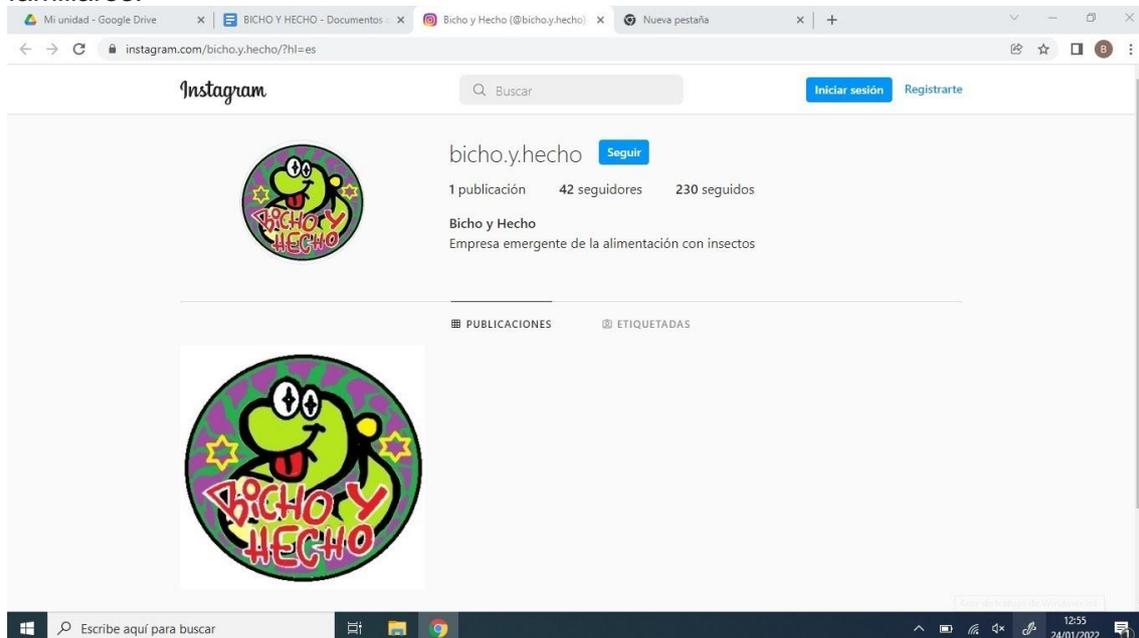
Las principales vías de comunicación con nuestros clientes son medios tecnológicos. Esto se debe a que nuestros principales clientes son jóvenes dispuestos a un cambio en su alimentación, con una mente abierta y con ideas innovadoras. El medio en el que más se mueven este sector de clientes es el de las redes sociales.

Por otro lado, también podríamos intentar llegar a otros sectores de clientes, con mayor edad y de otras características. Para ello, sería necesario invertir en otros medios más tradicionales, como es el caso de la prensa (periódicos, televisión, radio...). Sin embargo, esta idea podríamos implementarla cuando nuestro negocio se encuentre ya asentado y nuestros ingresos sean estables.

En un primer momento, la mejor opción es destacar el presupuesto destinado a publicidad a redes sociales y nuevas tecnologías. Esto se podrá hacer a través de nuestras páginas de Instagram y Twitter cuando tengamos mayor reputación y la gente ya nos conozca. Hasta ese momento, sería una gran opción promocionarnos a través de cuentas con mayor repercusión (influencers).

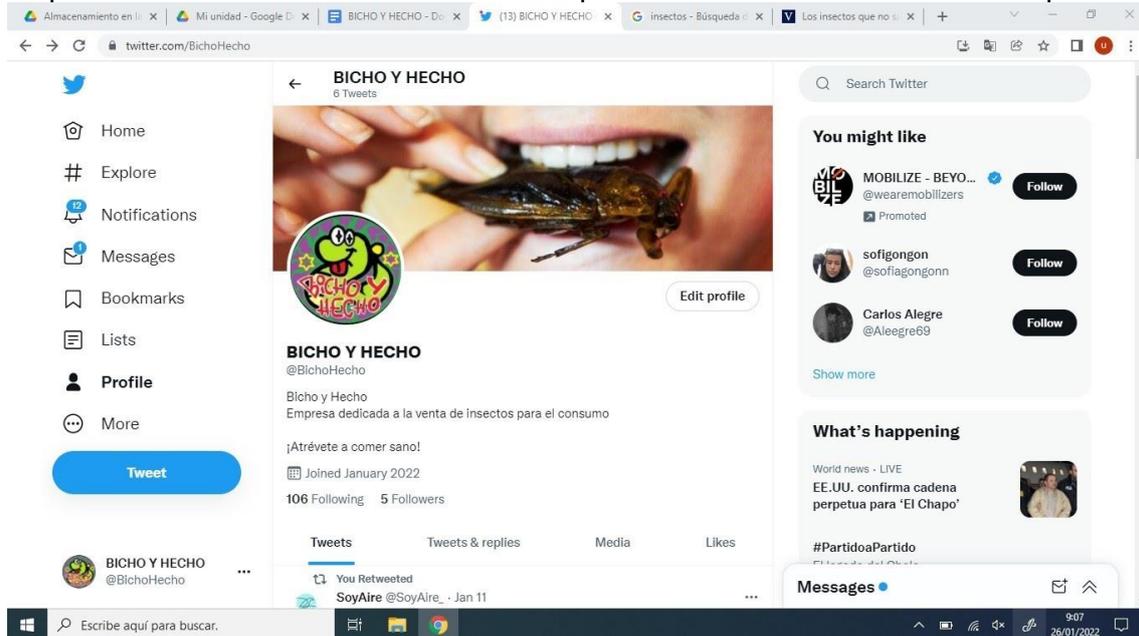
De esta manera, podríamos manejar la percepción que los clientes tendrán de nuestra marca al ser publicitados por las personas a las que siguen e idolatran. Esto será realmente importante hasta que nuestra tienda sea conocida en la ciudad y a nivel local el método del boca a boca comience a funcionar.

Para que el método del boca a boca sea efectivo, es necesario tener una atención y servicio al cliente excelente en nuestra tienda física. Los clientes saldrán encantados de nuestro servicio y no tendrán reparo alguno en recomendarlo a sus amigos y familiares.



Para llegar al máximo número de personas posibles en nuestra empresa hemos decidido realizar una fuerte apuesta por el marketing y comercio digital creando un perfil

en diversas redes sociales como instagram y twitter con la finalidad de darnos a conocer ampliando nuestro mercado potencial lo máximo posible.



<https://www.instagram.com/bicho.y.hecho/?hl=es> <https://twitter.com/BichoHecho>

Además de estos perfiles en los que pronto comenzaremos a anunciar los nuevos productos y ofertas en Bicho y Hecho creemos en la creación de una página web para que consumidores de toda España puedan recibir sus pedidos pudiendo incluso abarcar en un corto espacio de tiempo a clientes internacionales.

Si hablamos de los canales directos consideramos que los más fructíferos para el negocio podrían ser en primer lugar el reparto de propaganda por nuestra ciudad anunciando una gran inauguración donde expondremos nuestro amplio catálogo de productos para que todos los interesados puedan recibir muestras gratis de los insectos y derivados. Esta propaganda a base de panfletos resulta muy económica de producir e incluso el reparto podría ser realizado por nosotros mismos.

También hemos tenido en cuenta la posibilidad de crear anuncios en el periódico local ya que cuenta con un gran número de lectores y podríamos llegar a muchos clientes potenciales dando a conocer nuestro nuevo negocio.

Por otro lado, utilizaremos un servicio post-venta en nuestra página web para valorar la facilidad del cliente para hacer un pedido en nuestra empresa. De esta manera, comprobaremos si nuestra página atrae a los consumidores. La realización de una página web capaz de enganchar a los posibles clientes y convencerles de realizar una compra es muy importante para nosotros.