

5 - Canales y localización

Localización

Hemos escogido un terreno en la periferia de la localidad de Riaño con unas dimensiones de 40000 metros cuadrados aproximadamente.

El terreno es un lugar amplio y está en consonancia tanto con la naturaleza como con el producto que queremos ofrecer.

Está muy bien comunicado y en una zona con poco tránsito de vehículos.

El coste por metro cuadrado es algo alto para Riaño 9,50€ por metro cuadrado, pero lo consideramos una buena inversión en promoción de la empresa.

Canales

Para darnos a conocer sobre todos utilizaremos entidades de carácter público y privado especializadas en realizar la comunicación entre oferta y demanda:

- Agencia leonesa de turismo
- Patronatos provinciales de turismo
- Central de reservas
- Páginas web especializadas
- Agencias de viajes

De forma individual:

- Página web
- Guía de turismo rural
- Boca a boca
- Señalización adecuada en las distintas rutas de acceso, servirá como promoción y para facilitar el acceso al cliente

La venta se realizará de dos formas: directa e indirecta.

Para la venta directa

- Utilizaremos el uso de nuestra página web
- Asumiremos también costes por publicidad directa en los alrededores
- Nos aseguraremos que el acceso a nuestro hotel esté lo suficientemente señalizado para evitar problemas de pérdidas de clientes

La venta indirecta se realizará a través de intermediarios:

- A través de agencias de viaje (Suelen cobrar un 10% por venta de servicio)
- Central de reservas de viaje por Internet

La web tendrá un diseño sencillo pensando en la usabilidad. Será accesible desde dispositivos móviles.

<https://javi6394.wixsite.com/bubble-love>

Tendrá una parte de acceso público y otro privado (para clientes y colaboradores).

En la parte pública se podrán ver las características del servicio, precios, condiciones...

La parte privada se compondrá de:

- Foro para clientes sobre limpieza y cuidados.
- Agenda de disponibilidad, perfil y valoraciones de cada uno de los colaboradores.

Como anteriormente se comentó respecto a la distribución los dos primeros años tendremos un local propio en una zona periférica dentro del mismo negocio, ganada la confianza de los clientes pasaremos a llevar a cabo el servicio de reservas, hospedajes, etc, mayormente usando teléfono y on-line.

