

## 5. CANALES

Se denomina canal al camino seguido en el proceso de comercialización de un producto desde el fabricante hasta el usuario industrial o consumidor final.

### **La Distribución. Política de distribución**

Tanto las barritas como los sobres y paquetes de proteínas vienen de nuestra subcontratación con **Prozis**. Para obtener los alimentos frescos hemos contratado a una empresa de reparto llamada Tisco. En el caso del mobiliario y los productos necesarios para la hostelería utilizamos las aplicaciones de Amazon y Aliexpress. En el caso de que se acaben los alimentos recurrimos a minoristas, es decir, a tiendas de barrio.



Los clientes podrán comprar nuestros productos desde nuestra página web y desde el mismo bar. Nuestra intención es tener productos asequibles para toda la población y que no les resulte un gasto muy grande consumirlos. Si es cierto que somos conscientes de que no podemos vender los productos a menor precio de lo que nos ha costado comprarlos porque tan solo tendríamos pérdidas. En cambio, si los vendemos a precios muy altos la población no querrá consumir nuestros productos. Por ello lo más coherente es buscar un equilibrio para lograr beneficios.

### **Canales de venta**

En cuanto a nuestros canales de venta, cabe destacar que, tenemos página web para que nuestros productos y servicios lleguen a toda España. Decidimos invertir en subcontratar a una empresa de transportes que envíe los paquetes en 72h. Ya que, creemos que a día de hoy existen pocas empresas nacionales con la garantía de envío de 72h.

El envío se hará por toda España, si la compra supera los 20 euros, el envío sale gratuito. En cambio, si no supera dicha cifra, el envío tendrá un gasto de 2,99 euros.

### **Canales de comunicación:**

Es fundamental que la población se entere de la existencia de nuestro bar y de los productos que vendemos, por eso, nos vamos a publicitar lo máximo que podamos. Contamos con la ayuda de influencers de fama mundial para que nos publiciten en las redes sociales. Además, subiremos anuncios en redes sociales como: Instagram,

facebook, Telegram, Twitter y LinkedIn para que los usuarios de esas redes nos conozcan.

Por otra parte, también usaremos una forma de publicidad más tradicional que será el reparto de folletos por la ciudad. Con todo esto, esperamos darnos a conocer en la provincia y atraer muchos clientes para obtener más ingresos.