



## **5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES**

El **canal de distribución** se convierte en un medio importante de ventas de los servicios que ofrece una empresa. Se entiende como canal de distribución al **camino que un producto sigue desde su producción hasta el consumidor final**. A través de estos canales conseguimos ampliar nuestro mercado. Por eso en CCAED, creemos que es fundamental elegir unos buenos canales de distribución y comunicación.

Dada la crisis energética que sufre la Unión Europea desde hace casi un año, el gas, proveniente de Rusia, tiene los **costos más altos de la historia** debido a la guerra en Ucrania. Llenar el depósito se ha convertido en una gran preocupación para el bolsillo de los conductores. El precio de los combustibles ha despuntado hasta alcanzar los dos euros el litro en algunas gasolineras. Esto origina que coger el coche suponga un gasto monumental. Por consiguiente, **CCAED no va a disponer de entrega a domicilio**. Además, pensamos que existe una gran sobreexplotación entre los repartidores de comida. «El salario medio es de 7,35 dólares hora, sin seguro médico, vacaciones o días de baja pagados», protestan desde la asociación de trabajadores *Asoriders*.

En CCAED sabemos que es fundamental hacer llegar nuestro servicio a todos lados, pero, hemos optado por no entregar nuestro producto a domicilio, ya que, según un reciente estudio, el precio de la gasolina en España ha crecido un 34,1%, siendo así, el **precio incalculable y un gasto que no podemos afrontar**, especialmente en los primeros años de nuestro negocio.

Otro aspecto que nos ha hecho decantarnos ha sido el **gran impacto medioambiental que causa la gasolina**, siendo esta uno de los combustibles más contaminantes. Asimismo, dado que nuestro negocio se basa, especialmente, en el **contacto entre los clientes y las personas mayores**, creemos que añadiendo servicio a domicilio **perderíamos parte de la esencia**.

CCAED va a disponer de una **lonja ubicada en Bilbao, Deusto, en la Calle Iruña**. Este establecimiento supone un alquiler de 1500 euros al mes. De esta manera, obtendremos una serie de ventajas, como, por ejemplo; un **control sobre el producto**, ya que se conoce todo el proceso de distribución, la recepción de **feedback por parte de los clientes**, permitiendo realizar mejoras en los productos, el producto se entrega en óptimas condiciones al servirse directamente al cliente, **el trato directo con el cliente**, lo que mejora la fidelización. También, las visitas garantizarán ventas, ya que, al desplazarse, el cliente muestra su voluntad de compra y, como ya hemos dicho en varias ocasiones, la reducción de costes de la distribución, puesto que esta se lleva a cabo sin intermediarios.



Además, tenemos la gran suerte de que los **medios de comunicación** están adquiriendo una gran importancia. Son un canal de difusión que ayuda a nuestro objetivo y a nuestra propia empresa darse a conocer. También nos ayuda a establecer una relación cliente-marca y así establecer límites asertivos para que mediante las diferentes estrategias que nuestra empresa tome podamos tener un canal más para poder ser reconocidos.

Por ello, primero decidimos crear una **página web** para que todos nuestros clientes conozcan mejor la variedad de nuestros productos y los servicios que ofrecemos. Nos pareció necesario crear un sitio web ya que hoy en día si los usuarios los cuales podrían estar interesados realizan estas búsquedas y no encuentran tu restaurante en Internet va a ser más complicado que descubran tu empresa. A parte de eso, también conseguimos que la gente que no nos conoce tenga un medio donde poder **informarse** de cuáles son los productos y servicios que vendemos y en donde lo hacemos.

Al igual que en la sociedad de hoy en día si quieres promocionar y vender tu producto es necesario tener una página web en internet, tener **redes sociales** para promocionar tu empresa también lo es. En la actualidad, todos utilizamos las redes sociales y gracias a ellas nos comunicamos entre personas y funcionan tanto como para comunicarse e **intercambiar información** como para promocionar y **dar a conocer** las diferentes marcas que hay en el mercado. Por esa razón nos creamos una cuenta en **instagram y otra de twitter** con el nombre de *“ccaed.oficial”*. Mediante mayoritariamente *Instagram* promocionamos los **nuevos productos** y avisamos de los días especiales en los que hay algún tipo de **descuento** o algún tipo de **comida especial** de la que suele proporcionarse normalmente.

Por último, una vez abrimos el negocio, decidimos diseñar e imprimir unos **carteles** para pegarlos en las calles como un medio más para darnos a conocer. Los carteles los intentamos hacer **llamativos** para que la gente se fijará en ellos y se informará en nuestra página web creada anteriormente sobre nuestro producto.

