

Tipos de canales del modelo de negocio

Café Cat Noir.

Nuestro tipo de comunicación sería un **canal indirecto largo**, ya que nuestros productos pasan por cuatro fases (**fabricante, mayorista, minorista y cliente**). Contactaríamos con las empresas para encargar los productos que necesitaríamos.

- **Ventajas por utilizar un canal indirecto:**

- **Reducidos** costes de almacenamiento, ya que son los mayoristas los encargados de almacenar el producto hasta que lleguen a las tiendas.
- **Los productos llegan más lejos**, por lo que el impacto en el mercado es mayor.
- **Aumento del stock** por parte del fabricante.
- **Mayores niveles de eficacia** de todos los intermediarios, al encargarse cada uno de ellos de una función concreta en el proceso de distribución del producto.

Al ser una empresa pequeña que compramos el producto al productor mayorista para venderlo al consumidor, trabajaríamos como un **canal minorista** o más conocido como **detallista**, esto es importante porque se pueden alterar, frenar o potenciar las acciones de comercialización y merchandising de los fabricantes.

Trabajaríamos con una **distribución vertical** con el objetivo de **disminuir costes** o para obtener **más beneficio** procedente de esas otras ramas de actividad también, ya que contaríamos con empresas que realizan distintas funciones dentro de la distribución.

Nuestro principal **objetivo de venta sería físico** ya que es una cafetería y es un lugar en el cual puedes adoptar un gato.

Actualmente existen varias redes sociales como: **Instagram, Twitter y Tik Tok**. En dichas redes se detallan la ubicación, los servicios, el horario disponible, y principalmente, se comparten fotos de los **gatos disponibles para la adopción** permitiendo que las personas de otros pueblos u otras ciudades puedan ver y/u obtener información. También se comparten fotos y videos de los **eventos que se realizan**, con el objetivo de motivar a las personas a visitar la página y repetir la experiencia en el local.