

- CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

El principal canal de distribución del sector es el de impulso (quioscos y tiendas especializadas), aunque se observa un progresivo aumento del canal de alimentación (supermercados y grandes superficies). Nuestro canal de distribución es indirecto y corto.

La captación de clientes es muy importante en un inicio para darse a conocer. Algunas variables que deben tenerse en cuenta para elaborar el plan de comunicación para el negocio son las que se exponen a continuación:

- Publicidad: buzoneo por la zona donde se ubique el negocio mediante folletos, anuncios en directorios de empresa, etc.

A parte, la mayoría de nuestra inversión de comunicación será dedicada a anuncios televisivos en canales infantiles.

- Con un trabajo bien hecho y un buen servicio prestado haremos que el “boca a boca” sea la mejor publicidad para nuestro negocio.