



## CANALES

En cuanto a la distribución que va a utilizar nuestra empresa es tanto **física como digital**. En el método digital utilizaremos nuestra **página web** ya que ahí nuestros clientes van a poder hacer principalmente :

- Seleccionar qué menú/plato que quieran comprar
- Realizar el pago
- Recibir información sobre nosotros
- Indicar el lugar donde quieren recibir sus paquetes
- Crear su perfil para poder recibir ofertas

Por lo tanto nuestro canal de distribución es **corto**. Comenzará en el origen de producción de los productos (**nuestro local C/Almazora**), es decir, donde se elaboran, hasta el destino que ellos habrán elegido ya sea en Alicante, Castellón y Valencia.

Para cubrir los pedidos que se han realizado contaremos con **3 furgonetas eléctricas** propias que repartirán en las distintas provincias; una en Castellón, Valencia y Alicante.



Como podemos comprobar la cobertura de mercado que vamos a emplear es la **exclusiva**, puesto que solo repartimos en la Comunidad Valenciana.

Por otro lado, cuando hablamos de distribución física, nos referimos al local en el que los usuarios van a poder encontrarnos para cualquier consulta e incluso compra de nuestros productos. Nos podrán encontrar en la Calle Almazora, 49 en Valencia. Además desde este punto de venta saldrán nuestros repartidores.

El plan estratégico de comunicación que vamos a emplear para la inauguración y para que nos tengan en cuenta va a ser el siguiente:

Vamos a contratar el servicio de publicidad en el canal “**à punt**” los primeros meses de apertura, además los meses que son de inicio escolar (**Finales de Agosto y principios de Septiembre**) y fin de vacaciones se volverá a retransmitir ya que son **fechas claves** por que las personas ya empiezan a pensar y tomar decisiones sobre “la vuelta al cole” y de esta forma al vernos nos tendrán como una posible opción.

El coste de esta publicidad ronda los **800€ el spot de 20”**. Como nuestro negocio es del sector alimentario las horas en las que se transmitirá este anuncio publicitario son entre las **13:30 - 14:00**, pensamos que estas horas impulsará al cliente a adquirir nuestros productos.



También vamos a promocionarnos en [Instagram](#) a través de anuncios. Hemos decidido utilizar publicaciones y stories de nuestro Instagram.

Además parte de nuestro público objetivo está en [Facebook](#) y también vamos a utilizar nuestra publicaciones y vamos a pagar para que les aparezca a estos usuarios.

Asimismo vamos a utilizar el **correo electrónico** como principal herramienta de esta forma de comunicación. Enviaremos a nuestros clientes las novedades que pueden encontrar en nuestra página web a través de nuestra newsletter, como las actualizaciones de nuestros menús semanales así como los nuevos platos que se van a ir añadiendo.

En cuanto a la publicidad física utilizaremos los carteles y pósters en puntos estratégicos de Valencia y algunas ciudades de las diferentes provincias. Además nuestras furgonetas que transportan los productos llevan nuestro logo en los lados y también vamos a implantar el anuncio en los buses de Valencia y en algunas paradas de metro.



En el centro de Valencia pondremos un **táper gigante** para llamar la atención de las personas y conseguir que interactúen y envíen sus fotos por grupos o incluso que las suban a las redes sociales para conseguir más visibilidad.

En cuanto a las relaciones públicas vamos a contactar con **influencers** como Isaac Belky, Lola Lolita y su hermana Sofía Surfers. Gente con un público de más edad como Violeta Mangriñan y Marta Lozano.