

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Hemos seleccionado los siguientes canales para que nuestra propuesta de valor llegue a cada uno de nuestros segmentos de clientes.

- **Canales de comunicación**

Son la herramienta que vamos a utilizar para establecer una relación con los consumidores, conocer sus necesidades, resolver sus preguntas y ofrecer soluciones que contribuyan a mejorar su experiencia.

Nuestros canales de comunicación son:

### Correo electrónico

 [latartastart@gmail.com](mailto:latartastart@gmail.com)

### Página web

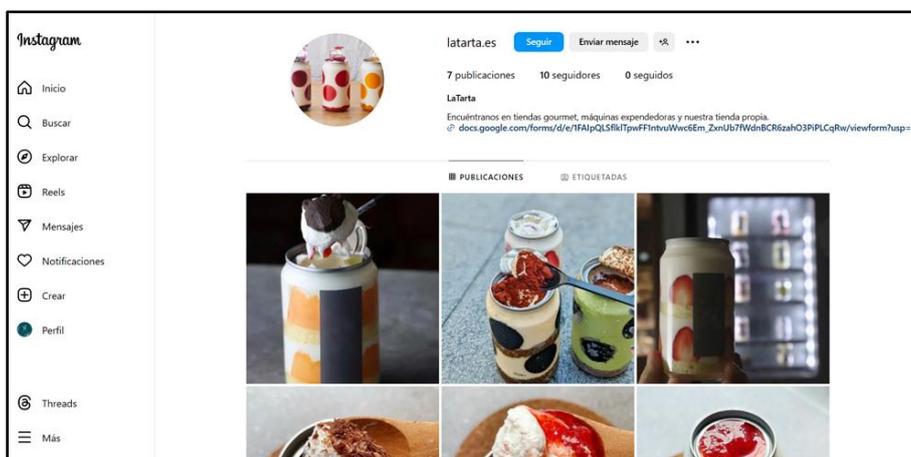
 [www.latarta.es](http://www.latarta.es)



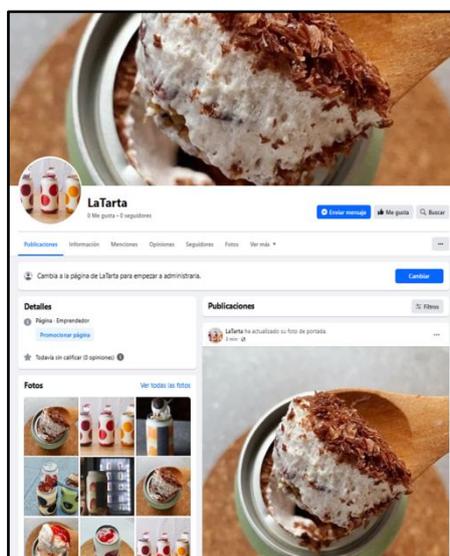


## Redes sociales

 @latarta.es

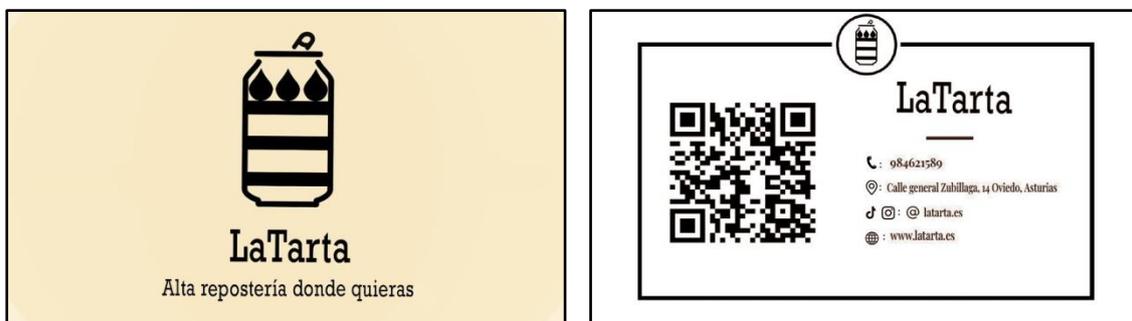


 @LaTarta





### Tarjeta de visita



### Tarjeta de fidelidad



## Carteles promocionales



## Ferias de eventos



Salón Internacional del vending y restauración automática, con un espacio específico destinado a los productos y servicios más novedosos del sector.

## FERIAS HORECA



Feria de Hostelería y Restauración. Mayor encuentro entre profesionales y empresarios que muestran las últimas innovaciones, productos y soluciones en el sector de la hostelería.



## GASTRÓNOMA

Feria Gastronómica del Mediterráneo.

Espacio que se basa en la muestra de productos de hostelería y ponencias didácticas sobre cocina y pastelería. Es el mayor congreso y showroom sectorial de todo el país.

- **Canales de distribución**

Nuestros productos van a llegar al consumidor final a través de canales directos e indirectos.

- Canales directos

Vamos a vender nuestros productos directamente al consumidor en tienda y a través de las máquinas de vending.

Estos canales directos nos proporcionan:

- . Reducción de costes.
- . Aumento de beneficios económicos, ya que no hay costes derivados de la comercialización directa del producto.
- . Control total del canal, lo que permite detectar y solventar posibles incidencias.
- . Sensibilidad al mercado: al tratarse de un canal con un contacto directo con el cliente final existe un conocimiento de las reacciones del mercado ante los productos o servicios.

- Canales indirectos

Los distribuidores de productos de pastelería gourmet van a hacer llegar nuestros productos a establecimientos y consumidores finales.

- **Canales de venta**

Nuestros clientes van a poder adquirir productos **LaTarta** en nuestra tienda física, a través de máquinas expendedoras y en todos aquellos establecimientos en los que es distribuido.