

## CANALES

Los **canales** que The Seasons utiliza, son canales de comunicación, canales de distribución y canales de venta.

Los **canales de comunicación** son las redes sociales, flyers, hashtags y la página web.

The Seasons utiliza las **redes sociales** como fuente de propaganda. Cada temporada del bar/restaurante tendrá su respectiva promoción que llame la atención del cliente en base a los productos y a la decoración que tenga el bar.

Se repartirán “**flyers**” de forma física para que pueda llegar a más gente, repartiendo estos en los puntos más estratégicos de la ciudad.

Se Incentiva a los clientes a que compartan su experiencia en el bar/restaurante mediante redes sociales usando **hashtags** de acuerdo a la temática: “#TheSeasons-Invierno”, “#TheSeasons-Verano”, etc.

The Seasons cuenta con una **página web** propia del bar/restaurante en la que se puede encontrar información sobre las temáticas, decoraciones, menús, los productos de la temporada, ubicación, contactos, correos electrónicos.

El **canal de distribución** con el que cuenta The Seasons es la colaboración de la compañía Eraman Koop, que es una compañía que se dedica al reparto de comida. De esta manera el bar/restaurante

llegará a más gente ya que no solo servirá en el restaurante sino que también lo hará a domicilio. Esto sirve para que las personas que no tienen la oportunidad de ir y probar la comida, puedan hacerlo desde su comodidad. Las entregas se harán lo más rápido posible gracias a que se les dará prioridad, entre 20 a 30 minutos.

Los **canales de venta** son el propio bar/restaurante y la página web por la que se pueden hacer las reservas en los diferentes horarios. De esta manera, se ahorra el tiempo de espera en la entrada al bar/restaurante, ya que se les separa un determinado espacio teniendo en cuenta la cantidad de personas que tiene la reserva.