

## CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Las personas arquetipos podrán ver nuestra publicidad y solicitar el pedido a través de los siguientes canales de distribución principales:

1. Página web
2. Redes sociales
3. Teléfono
4. Folletos
5. Correo físico
6. Publicidad exterior

Nuestra propuesta de valor sobre canal de distribución es comida casera a domicilio con productos de calidad para hospitales y residencias durante el día. Brindamos un trato personalizado y súper cercano hacia nuestros clientes. Tenemos un contenedor reciclable para reutilizar al día siguiente la vajilla de madera para la comida y así evitamos producir demasiados plásticos para contaminar el medio ambiente y la basura que acabará con la vida de miles de seres vivos. No malgastamos los materiales de la receta durante el día, controlamos la cantidad de comida específica para un día, para poder ofrecer a nuestro cliente la comida casera fresca todos los días.

Nuestro canal principal es una combinación de físico y virtual.

Virtual a través de nuestra página web y mediante nuestras redes sociales como Instagram, TikTok, Twitter y YouTube.

- Web: Atractiva, visual, con imágenes propias y fácil de usar. Con tienda online próximamente. Podrán conseguir nuestro contacto y leer blogs.
- Redes sociales: Contaremos con Instagram, ya que es la app por excelencia de los jóvenes, al igual que TikTok que la utilizan para socializar entre ellos, Twitter porque se dirige a un público más adulto. Y la plataforma de YouTube donde subiremos vlogs sobre vídeos personales de nuestro trabajo día a día y donde contaremos experiencias y curiosidades que nos hayan pasado con clientes. Así nos conocen un poco más de forma personal y nos damos aún más a conocer mientras les fidelizamos.

Pásense a echar un vistazo a nuestra cuenta de Instagram: [@cuckingxavier03](https://www.instagram.com/cuckingxavier03).

Y físico mediante flyers y folletos diseñados por nosotras mediante la app de Canva, que vamos a repartir en zonas donde se sitúen hospitales y residencias de tercera edad (o en ellas mismas si los propietarios nos dieran permiso), ya que en ellas va a haber público interesado en nuestro producto o servicio.

Daremos charlas en distintos centros educativos como escuelas profesionales de Valencia para darnos a conocer y que los alumnos se lo cuenten a sus padres, familiares, a sus amigos, etc. Para que vayamos “de boca en boca” publicitando nuestro proyecto. Una táctica que podría aumentar nuestra clientela.

Los costes que suponen el elegir una combinación de los dos canales son:

- Alquiler furgonetas eléctricas: 7.920 € al año
- Contratar un conductor de furgoneta: 13.000 € al año.

Los costes de ambos canales suman un total de 20.920 €.

Al final hemos pensado que podemos sustituir la forma en la que hacemos llegar la propuesta de valor a nuestros clientes. Por ejemplo, en medios de transporte no

contaminantes. Por eso, hemos sustituido el alquiler de una furgoneta que necesite gasolina, a una furgoneta eléctrica para contaminar menos el medio ambiente y no tener relación con los problemas medioambientales que surgen por la extracción del petróleo.