

# 5.- Canales de distribución y comunicaciones

Nuestro principal instrumento de comunicación será la venta directa ya que nos acercaremos a los restaurantes con pequeñas muestras de productos de temporada para que los prueben y se decanten por nuestro negocio.

También venderemos en una tienda que hay en el almacén donde guardamos los productos y en nuestro puesto en las ferias de la zona, en la que asesoraremos a nuestros clientes sobre las ventajas y características de dichos productos.



La venta online se realizará a través de nuestra **página web**, pero también haremos uso de **redes sociales** donde informaremos acerca de los productos de temporada, recetas que puedan hacer con ellos, los beneficios que nos aportan... También recogeremos opiniones y recetas que nuestros clientes nos aporten.

Promocionaremos en particular un **producto del mes** con el que daremos visibilidad a ciertos alimentos menos conocidos y al que le aplicaremos alguna oferta.

Nos anunciaremos por la **radio regional**, que es un medio que nuestros clientes suelen escuchar y también tendremos **folletos y tarjetas** de contacto donde pondrá nuestro teléfono y dirección por si nos quieren contactar, y que repartiremos por la zona.

Además de vez en cuando, les regalaríamos unos imanes para la nevera o algún tipo de **merchandising** que para que nos recuerden y nos vuelvan a comprar.

La distribución de nuestro producto la llevará a cabo un socio que tendrá una furgoneta con la que transportará las cajas con los productos que nos encargan y seguirá una ruta por los restaurantes y las casas que han contratado el servicio a domicilio de su cesta mensual. Recogerá las cajas del reparto anterior para poder volver a utilizarlas y evitar así contaminar. A cambio los restaurantes y particulares que las

devuelvan recibirán una bonificación que puede ser un descuento a canjear en futuras compras.