

PLAN DE EMPRESA

1.5. CANALES

- **Camión Móvil**
 - Venta Directa en el Camión: El camión actúa como punto de venta donde los clientes pueden elegir ingredientes frescos y cocinarlos en el mismo lugar. Este canal ofrece una experiencia directa y atractiva.
- **Aplicación Móvil**
 - Reservas de Ingredientes: Los clientes pueden utilizar la aplicación para reservar ingredientes con anticipación, lo que les permite personalizar su experiencia y asegurar la disponibilidad de productos.
 - Notificaciones y Promociones: A través de la app, se pueden enviar notificaciones sobre ofertas especiales, eventos y novedades en el menú.
- **Redes Sociales**
 - Promoción y Engagement: Utilizar plataformas como Instagram, Facebook y TikTok para compartir recetas, videos de cocina y testimonios de clientes. Esto ayuda a construir una comunidad y atraer a nuevos clientes.
 - Interacción Directa: Responder preguntas y recibir feedback en tiempo real, lo que mejora la relación con los clientes.
- **Página Web**
 - Información y Reservas: Un sitio web informativo que ofrezca detalles sobre el servicio, menú de ingredientes, horarios y ubicaciones del camión. También puede incluir un sistema de reservas.
 - Blog y Recetas: Sección dedicada a compartir recetas, consejos de cocina y noticias sobre ingredientes, lo que puede atraer tráfico y posicionar la marca como referente en gastronomía.
- **Eventos y Ferias**
 - Participación en Ferias Gastronómicas: Asistir a eventos locales para dar a conocer el servicio, ofrecer degustaciones y atraer nuevos clientes.
 - Clases de Cocina en el Camión: Organizar eventos donde los clientes puedan aprender a cocinar utilizando los ingredientes del camión, creando una experiencia única y memorable.
- **Marketing de Influencers**
 - Colaboraciones: Trabajar con influencers del ámbito culinario para promover el servicio y llegar a audiencias más amplias. Esto puede incluir degustaciones y publicaciones en redes sociales.
- **Publicidad Local**
 - Carteles y Folletos: Distribuir materiales promocionales en la zona donde opera el camión para atraer a clientes que no estén familiarizados con el servicio.
 - Alianzas con Negocios Locales: Colaborar con restaurantes, tiendas de alimentos y otras empresas locales para generar visibilidad y atraer a sus clientes.
- **Programas de Lealtad**
 - Incentivos para Clientes Frecuentes: Implementar un sistema de recompensas a través de la app que motive a los clientes a regresar y utilizar el servicio con regularidad.