



CANALES

Para asegurar que nuestro producto/servicio llegue de manera efectiva a nuestros clientes, implementaremos una combinación equilibrada de canales de comunicación, distribución y venta, cubriendo todas las fases de contacto con el cliente: percepción, evaluación, compra, entrega y post-venta.

En primer lugar, utilizaremos canales de comunicación efectivos para dar a conocer nuestra propuesta de valor y captar la atención de nuestros segmentos de mercado. Las redes sociales como Instagram, TikTok y Facebook serán nuestra herramienta principal, ya que nos permiten llegar a un público joven y familiar mediante contenido visual atractivo, como fotos y videos de nuestros platos saludables, recetas y consejos nutricionales.

También llevaremos a cabo sorteos y promociones para fomentar la interacción y participación de los usuarios. Complementaremos esta estrategia con una página web y, a mediano plazo, una aplicación móvil donde los clientes podrán consultar el menú, realizar pedidos online, conocer información detallada sobre nuestros productos y acceder a descuentos personalizados.

Esto nos permitirá llegar a clientes más digitalizados, facilitando la fase de evaluación y compra. Además, utilizaremos el email marketing como una vía de comunicación directa con nuestros clientes fidelizados, enviando newsletters con novedades, eventos y promociones especiales. Por otro lado, implementaremos publicidad local, mediante cartelería y folletos en puntos estratégicos como gimnasios, universidades y empresas cercanas, lo que reforzará nuestra visibilidad entre clientes potenciales que no sean tan activos en redes sociales.

Finalmente, colaboraremos con micro influencers del ámbito de la nutrición y la salud, quienes promocionarán nuestro producto en sus plataformas, generando confianza y ayudándonos a llegar a un público más amplio.



CANALES

Respecto a los canales de distribución, nos centraremos en facilitar el acceso a nuestro producto a través de múltiples opciones. Contaremos con un local físico donde los clientes podrán disfrutar de los platos en un ambiente acogedor y agradable, lo cual nos permitirá ofrecer una experiencia diferenciada, combinando la alimentación saludable con el entretenimiento.

Para aquellos que prefieran consumir nuestro producto en otros lugares, implementaremos un servicio de take-away, permitiendo que los clientes recojan sus pedidos de manera rápida y cómoda en el local. Además, ofreceremos un servicio de delivery a domicilio, colaborando con plataformas como Glovo, Ubereats y Just Eat para asegurar que los pedidos lleguen directamente a casa o al lugar de trabajo de nuestros clientes.

Esta opción nos permitirá llegar a un público más amplio, especialmente a quienes valoran la comodidad y no tienen tiempo para desplazarse. También estableceremos alianzas con gimnasios, universidades y empresas cercanas para ofrecer puntos de recogida colaborativos, facilitando la entrega de pedidos en ubicaciones clave frecuentadas por nuestro público objetivo.

Para la venta del producto, apostaremos por procesos simples, rápidos y accesibles. En nuestro local físico, los clientes podrán realizar su compra directamente en el mostrador o a través de pantallas de autoservicio que optimicen el proceso de pedido. Además, implementaremos un sistema de venta online a través de nuestra página web y aplicación móvil, donde los usuarios podrán hacer sus pedidos con la opción de entrega a domicilio o recogida en el local. Para ampliar nuestra visibilidad y captar nuevos clientes, nos apoyaremos en las plataformas de delivery mencionadas, que cuentan con una base de usuarios consolidada y facilitan el acceso al producto.



CANALES

Finalmente, para la post-venta y la fidelización, realizaremos encuestas de satisfacción que nos permitirán recoger el feedback de los clientes y mejorar continuamente nuestro servicio. También implementaremos programas de fidelización, ofreciendo descuentos y promociones exclusivas a clientes frecuentes, y mantendremos canales de atención personalizada (correo y chat online) para resolver cualquier duda o incidencia.

De esta manera, mediante una combinación eficaz de canales de comunicación, distribución y venta, lograremos alcanzar a nuestros clientes, facilitarles el acceso a nuestro producto y garantizar su satisfacción, construyendo relaciones sólidas y asegurando el crecimiento sostenible de nuestro proyecto.

En conclusión, a través de una estrategia integrada de comunicación, distribución y venta, lograremos que nuestro producto llegue de manera efectiva a nuestros clientes. Utilizando redes sociales, publicidad local y plataformas digitales, daremos visibilidad a nuestra propuesta de valor. Facilitaremos el acceso mediante un local físico, servicio de take-away y delivery, asegurando comodidad y cobertura. Finalmente, con un enfoque en la post-venta y fidelización, fortaleceremos las relaciones con nuestros clientes, garantizando su satisfacción y el crecimiento sostenible del negocio.