

7. CANALES

Nuestros canales de comunicación con los clientes son herramientas que utilizaremos por nuestra empresa para establecer una relación con los consumidores, conocer sus necesidades, resolver sus preguntas y ofrecer soluciones que contribuyan a mejorar la experiencia del cliente y su relación con nuestro producto.

- 1) Presentar un nuevo producto o servicio en las ferias.
- 2) Mantener a la gente informada sobre todo lo relacionado con la empresa y los productos que ofrecemos.
- 3) Responder a las preguntas del público y contestar sus comentarios.
- 4) Compartir material e información de valor que pueda acercar al público nuestros productos.

LOS CANALES QUE UTILIZAREMOS PARA LLEGAR A NUESTRO PÚBLICO SON :

PRIMER GRUPO

- Redes sociales: Facebook, Instagram, Tiktok

Son herramientas con las que cuentan nuestra empresas para acercarse a nuestro público objetivo. Para consumidores habituales de productos ecológicos que dan prioridad a la nutrición y su salud, familias jóvenes pequeñas. Haremos una publicidad por redes sociales (instagram, whatsapp..

SEGUNDO GRUPO

- Email marketing:

Es un canal de venta más sutil para conseguir nuevos clientes, nuevos productos o servicios o recibir descuentos. Los consumidores de la zona que quieren apoyar la producción de comida que respeta la cultura local, las tradiciones de y el medio ambiente de la zona

TERCER GRUPO

- Canales cortos de comercialización

Son productos sanos, respetuosos con el medio ambiente pero también que se les informe sobre lo que consumen. Consumidores de la zona que quieren apoyar la producción de comida que respeta la cultura local, las tradiciones de y el medio ambiente de la zona

CUARTO GRUPO

- Canales de distribución: (directo)

Son los recursos por los que se producen los desplazamientos de nuestro productos hasta llegar al consumidor final. Restaurantes de alta cocina con enfoque en productos artesanales y locales

