



Instituto Leizaran, Andoain

www.cookiecup.es

cookiecup@gmail.com

Canales

Los canales de distribución en los que trabajaremos para llevar nuestros productos serán altamente eficientes y estratégicos en logística. El medio de distribución principal será Correos para que a través de este entreguemos nuestros vasos comestibles a bares, panaderías y cafeterías previamente seleccionados. Este método de venta será altamente productivo porque nos otorga un camino directo hacia nuestros segmentos de mercado, por consiguiente, nuestra propuesta de valor llegará a las manos del consumidor final de manera efectiva y oportuna.

La tarea comercial será contactar con las instituciones previamente mencionadas para convertirlas en intermediarios puntos de venta del cual se responsabilizarán del proceso de adquisición de nuestro producto, y a cambio de unirnos con una alianza a largo plazo y un contrato de fidelidad.

Este contrato nos permitirá ser proactivos en relación a la producción y la promoción del producto, a medida que las ventas aumenten la utilidad otorgada al establecimiento vendedor también lo hará, ya que estaremos dispuestos a trabajar en conjunto por la parte del marketing.

Estos canales no solamente sirven para llevar de un lugar a otro nuestras mercancías, sino que también son puntos de contacto con nuestro cliente. Tenemos la expectativa de que nuestro producto siempre sea asociado con una percepción positiva y ética, en combinación con nuestra marca la cual se asocie con lo saludable, innovador y el compromiso social asociado con la sostenibilidad ambiental. Todo esto conllevará a que el consumidor nos asocie como una empresa responsable con el planeta pero que también disfrute de la diversión que otras empresas quizás no puedan ofrecerle a él.

Nuestra tarea será la masificar el alcance hacia los segmentos de clientes, logrando una buena evaluación en base a la calidad ofertada con nuestro producto y sus valores asociados. Cada interacción con el consumidor debe promocionar la satisfacción plena para hacer cada vez el vínculo más estrecho. De esta manera, los canales de distribución y venta se unirán en un solo factor altamente funcional que no solo venderá producto, sino que también vinculará a la empresa mediante el contacto con el consumidor.



Cookiecup

Irene, Miranda y Odile

