

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

	<u>ÍNDICE</u> 1. Los canales de venta 2. Los canales de comunicación 3. Los canales de distribución
---	---

1. CANALES DE VENTA

Existen diversos **canales de comunicación** que un supermercado que evita el desperdicio alimentario puede utilizar para informar y concienciar a sus clientes. Vamos a utilizar:

Canales online:

- **Página web:** Un apartado específico en la página web del supermercado donde se explique la política de la empresa contra el desperdicio alimentario, las acciones que se llevan a cabo, consejos para los consumidores, productos en oferta, etc.
- **Redes sociales:** Publicamos contenido en redes sociales como Facebook, Instagram o Twitter con información sobre el desperdicio alimentario, recetas de aprovechamiento, consejos para conservar los alimentos, etc.
- **Email marketing:** Enviar newsletters a los clientes con información sobre las acciones del supermercado contra el desperdicio alimentario, ofertas de productos próximos a caducar, etc.

Canales offline:

- **Cartelería en el punto de venta:** Colocar carteles en el supermercado con información sobre el desperdicio alimentario, consejos para los consumidores, productos en oferta, etc.
- **Folleto:** Distribuir folletos en el supermercado con información sobre las promociones activas.
- **Colaboración con organizaciones:** Colaborar con organizaciones que luchan contra el desperdicio alimentario para dar a conocer las acciones del supermercado. [Soluciones locales a retos globales \(CEMAS\) - Yo no desperdicio](#)

2. CANALES DE COMUNICACIÓN

- **Medios de comunicación:** Dar a conocer las acciones del supermercado en medios de comunicación locales, como canales de televisión y/o radio, o haciendo anuncios de televisión para promocionar nuestra empresa. Nuestras cuentas en redes sociales también pueden usarse para promocionar nuestra empresa y atraer a usuarios online.

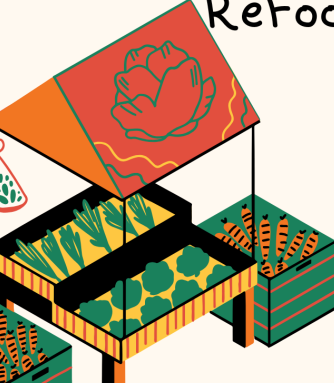
3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- **Medios de distribución:** Físicamente, los productos vendidos a nuestros clientes se entregarán en la caja del supermercado una vez estos los hayan seleccionado en sus respectivos estantes. Para la venta digital, habrá un apartado dedicado a la venta online de productos, los cuales serán entregados a domicilio por personal de nuestra empresa dedicado a los repartos. Estos repartos serán a nivel local, y el pago será realizado en la página web.





Únete a
ReFood+, y
disfruta de
promociones
exclusivas en los
comercios de
ReFood



Por 20 euros al mes

¿No sabes qué comprar para ayudar al medio ambiente? Ven a ReFood



**No desperdiciamos lo que otros llaman
basura. Ven a ReFood, y compra productos
de calidad a buen precio que otros
desperdiciarían**



