

5. Canales de distribución

Para llegar a los clientes, se utilizará una combinación de canales directos e indirectos:

- Canales directos:
 - Website y tienda online: Para la venta de productos, inscripción en talleres y acceso a información.
 - Redes sociales: Para la promoción de productos, eventos y novedades.
 - Recepción en la chocolatería: Para la venta directa de productos y atención al cliente.
- Canales indirectos:
 - Colaboraciones con empresas y asociaciones: Para la organización de eventos y actividades conjuntas.
 - Instituciones públicas: Para la promoción y apoyo logístico de la chocolatería.

- Canales asociados:

Colaboraciones con hoteles y restaurantes locales: Para ofrecer paquetes combinados que incluyan alojamiento y comida.