



CANAL ONLINE:

Dispondríamos de un acceso en las principales aplicaciones de envíos y repartos de comida como lo pueden ser Uber Eats, Globo o Just Eat para evitarnos hacernos cargo del gasto económico y humano en la logística de esta área y por la familiaridad y el gran alcance que tienen estas plataformas en el mercado.

Cuando nuestra empresa vaya creciendo y dispongamos de los suficientes recursos iniciaremos una búsqueda de los mejores profesionales para llevar a cabo un proceso de creación de una aplicación móvil de pedidos similar a la de las grandes multinacionales de nuestro sector, pero dándole nuestro toque personal y característico

Esta aplicación móvil propia nos ayudaría a fidelizar a los clientes puesto que es mucho más barato fidelizar a nuestros clientes que generar nuevos, haciendo que puedan ver el menú, acceder a realizar pedidos por las aplicaciones antes mencionadas, y personalizarlos según sus necesidades (como elegir opciones vegetarianas/veganos o sin gluten, lactosa, etc.). La app también dispondría de información sobre los ingredientes, los valores nutricionales junto al aporte calórico y las recomendaciones para personas con intolerancias alimentarias. Además, la aplicación avisaría de las novedades enviando notificaciones con promociones especiales o nuevos productos, fomentando la lealtad de los clientes.

Este canal es rápido, cómodo y eficiente para aquellos que prefieren hacer pedidos desde sus teléfonos y recibirlos a domicilio.

CANAL FÍSICO:

Nuestro canal físico consta de nuestro local en el cual los clientes puedan acudir personalmente para disfrutar de un kebab. El negocio contaría con un espacio acogedor y juvenil que resalte sus valores ecológicos, utilizando decoraciones naturales y materiales sostenibles. Contará con un acabado más lujoso, limpio y cuidado de lo habitual, para reforzar la idea de nuestra estrategia de diferenciación en la que apostamos por un producto más caro, saludable y de mayor calidad respecto a la competencia y así transmitiremos la idea al cliente de la mejor opción que ofrecemos.

Además, el personal estará capacitado para el asesoramiento que necesiten los clientes sobre las distintas opciones, alérgenos, calidad y origen del producto, ofreciendo un servicio personalizado.

Este canal es ideal para quienes prefieren la experiencia de comer en el lugar, además de generar confianza y fidelidad a través del contacto directo y personal con los clientes.