

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Un café-obrador combina un establecimiento de cafetería con la producción propia de productos artesanos, como panes o repostería, ofreciendo opciones para diferentes tipos de clientes. Posibles canales de distribución para este negocio:

Cafetería/Obrador físico: Venta directa en el establecimiento, ofreciendo consumo en el lugar o para llevar.

Redes sociales: Plataformas como Instagram, Facebook, y WhatsApp para captar pedidos y promocionar nuestro establecimiento.

Participación en ferias o mercados locales.

Venta de nuestros productos en pequeños negocios como tiendas de alimentación gourmet, supermercados orgánicos o cooperativas.

Distribución de nuestros productos artesanos a restaurantes, hoteles, y otras cafeterías.

Plataformas de delivery: Uso de aplicaciones como Uber Eats o Glovo para llegar a clientes de forma rápida y cómoda.

Venta en lotes a distribuidores especializados en productos premium o gourmet.

Talleres, catas de café, o eventos en el local para atraer a nuevos clientes.

Colaboraciones locales con empresas o marcas de la zona.

Acuerdos con otros negocios locales para que sirvan como puntos de recogida.