

Canales

La Casa del Horno puede utilizar diversos canales para llegar a sus clientes y expandir su presencia en el mercado. Estos canales incluyen:

- **Tienda física:** El establecimiento principal donde los clientes pueden comprar productos frescos, participar en talleres y disfrutar de la experiencia de panadería artesanal.
- **Redes sociales:** Plataformas como Instagram, Facebook y TikTok para compartir contenido visual atractivo, recetas, y conectar con la comunidad.
- **Sitio web:** Una plataforma en línea para mostrar productos, compartir la historia de la marca, y potencialmente ofrecer ventas en línea.
- **Aplicación móvil:** Para pedidos, programa de fidelización y notificaciones sobre ofertas especiales.
- **Mercados locales y ferias gastronómicas:** Participación en eventos comunitarios para aumentar la visibilidad y conectar con clientes potenciales.
- **Colaboraciones con cafeterías y restaurantes locales:** Suministro de productos a otros negocios para ampliar el alcance.
- **Servicio de entrega a domicilio:** Ya sea propio o a través de aplicaciones de reparto para llegar a más clientes.
- **Talleres y clases de panadería:** Tanto en la tienda física como en línea, para educar y crear una comunidad alrededor de la marca.
- **Asociaciones con productores locales:** Para crear productos especiales y contar historias sobre los ingredientes.
- **Programa de afiliados:** Colaborar con influencers locales de comida para promocionar la marca.
- **Publicidad local:** Anuncios en periódicos locales, radio o televisión para llegar a la comunidad cercana.

Estos canales permitirán a La Casa del Horno crear una presencia habitual, llegando a diferentes segmentos de clientes y fortaleciendo su marca en el mercado de la panadería artesanal.