

Canales de comunicación y distribución

Para hacer llegar nuestra propuesta de valor a los clientes, nuestra empresa utilizará varios **canales estratégicos**:

1. Redes sociales y marketing digital

- a. Instagram, TikTok y Facebook para mostrar el producto, su sostenibilidad y su experiencia de consumo.
- b. Publicaciones con imágenes atractivas, videos de uso y colaboraciones con influencers del sector gastronómico y ecológico.

2. Colaboraciones con heladerías, cafeterías y tiendas

- a. Distribución directa a negocios que quieran ofrecer nuestras cucharas como alternativa sostenible.
- b. Posibilidad de degustaciones o promociones dentro de los establecimientos para atraer al cliente final.

3. Página web y tienda online

- a. Información completa sobre el producto, venta directa al consumidor y contacto para pedidos al por mayor.

4. Eventos, ferias y mercados sostenibles

- a. Participación en eventos para dar a conocer el producto directamente al público interesado en productos ecológicos y sin gluten.

Estos canales nos permiten **llegar de manera efectiva a consumidores conscientes, negocios y socios estratégicos**, transmitiendo el valor añadido de nuestras cucharas: sostenibilidad, calidad y experiencia de consumo.