



EL RINCÓN ANIMADO - CPC Paula Montal (Logroño)

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para que el producto y servicio de El Rincón Animado llegue de forma efectiva a sus clientes, el proyecto se apoya en una estrategia clara de canales de comunicación, distribución y venta, que permite llegar a familias, jóvenes, fanáticos de la animación, turistas e instituciones educativas.

En primer lugar, los canales de comunicación que utilizaremos principalmente son las redes sociales (Instagram, TikTok y Facebook), ya que permiten mostrar la ambientación temática, los platos inspirados en películas y series animadas y las experiencias del local de forma visual y atractiva. También se recurrirá a una página web y perfiles en plataformas de ocio y turismo para informar sobre el menú, horarios, eventos temáticos y reservas. Además, el boca a boca y las colaboraciones con colegios, instituciones culturales y eventos locales ayudarán a reforzar la visibilidad del proyecto.

En cuanto a los canales de venta, el principal será el propio restaurante físico, donde los clientes podrán consumir los productos y vivir la experiencia completa. A esto se suman las ventas a través de reservas para cumpleaños temáticos, eventos especiales y actividades educativas. También se ofrecerá la opción de pedidos online mediante aplicaciones de reparto y canales digitales propios, facilitando el acceso a los productos sin necesidad de acudir al local que está relacionado con el servicio takeaway y a domicilio, permitiendo que los clientes reciban los productos en su hogar o los recojan en el local. De esta forma se amplía el alcance del negocio y se adapta a diferentes necesidades y hábitos de consumo.