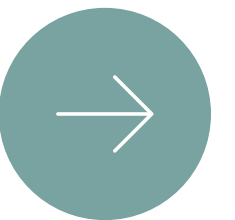


Plan marketing Canelé Bakery

Kevin Bermudez Esquivel

Comunicación de información a la web



¿Qué es Canelé?

Canelé Bakery es un lugar dedicado a a la creación, distribución y venta de panes y productos de alta calidad, enfocado en producción de productos a base de masa madre.

Canelé destaca por sus productos disruptivos, creando innovación y nuevas experiencias en su mercado.

Objetivo principal

Se busca continuar innovando con sus ideas, seguir creando una comunidad apasionada y fiel a sus productos manteniendo su enfoque en panadería y respostería tipo europea; así mismo, Canelé busca expandir su mercado a nuevas locaciones.



¿Cual es el producto o servicio clave de la empresa?

Canelé se enfoca en la panadería artesanal de masa madre.






¿Cual es el público meta?

Se considera como una cómo una combinación de amantes de la panadería artesanal, entusiastas de la comida europea y personas que disfrutan de productos horneados de alta calidad.

Esto incluye a aquellos que buscan experiencias gastronómicas auténticas, productos exclusivos y de alta gama, así como clientes que valoran la tradición y la calidad en la alimentación



Análisis FODA

Fortalezas

Masa madre y productos de alta calidad

Inspiración europea que logra diferenciar en el mercado

Ubicación estratégica en un lugar con potencial turístico

Oportunidades

Creciente interés en la alimentación artesanal

Turismo en Costa Rica

Posibilidad de colaboraciones

Mejora del café ya que el producto es muy comercial

Debilidades

Posible limitación en productos libre de gluten

Costos relativamente altos

Competencia de panaderías locales

Amenazas

Cambios en las preferencias del consumidor

Aumento de la competencia en el mercado

Impacto en la reputación debido a problemas de calidad o servicio




Aspectos que podrían ayudar a este negocio a superar competencia

Alta calidad de los productos. El tipo de producto podría destacarse por la autenticidad.

El enfoque en la experiencia gastronómica puede atraer clientes que buscan algo especial.

Innovación en la oferta de productos.





Aspectos que podrían NO ayudar a este negocio a superar competencia

La falta de reconocimiento de la marca puede presentar un desafío para atraer clientes en un mercado competitivo.

Si la competencia en los productos del café ofrece mayor diversidad, podría ser difícil destacarse en la zona.

Un espacio pequeño podría limitar al negocio para acomodar clientes o ampliar su oferta.



¿Gustarían contar con un sitio web?

Definitivamente crear un sitio web para la empresa sería una excelente idea ya que permite lo siguiente

Problemas más comunes

Visibilidad y alcance:

Un sitio web permite que la panadería sea visible las 24 horas del día, 7 días de la semana, lo que permite que los clientes potenciales puedan encontrar información en cualquier momento

Marketing:

Puede ser utilizado como una herramienta de marketing efectiva para promocionar productos, compartir novedades, ofertas, horario y ubicación.

Muestra de oferta:

El sitio web puede servir como una plataforma para mostrar el menú completo, incluyendo los productos clave, así como detalles importantes como información nutricional y precios.

Reseñas y testimonios:

Incluir testimonios y reseñas positivas de clientes satisfechos puede ayudar a construir credibilidad y confianza en la marca.

Nuestras redes

Actualmente Canelé se encuentra en Facebook, Instagram y TikTok, sin embargo TikTok aún se mantiene inactivo sin publicaciones.

@canelebakery

Estrategia para llegar al mercado

Actualmente se están implementando algunas estrategias y otras ya se han trabajado anteriormente.

Algunas de las planeadas son: marketing de contenido, redes sociales, colaboraciones locales, degustaciones y eventos especiales, programa de fidelización.




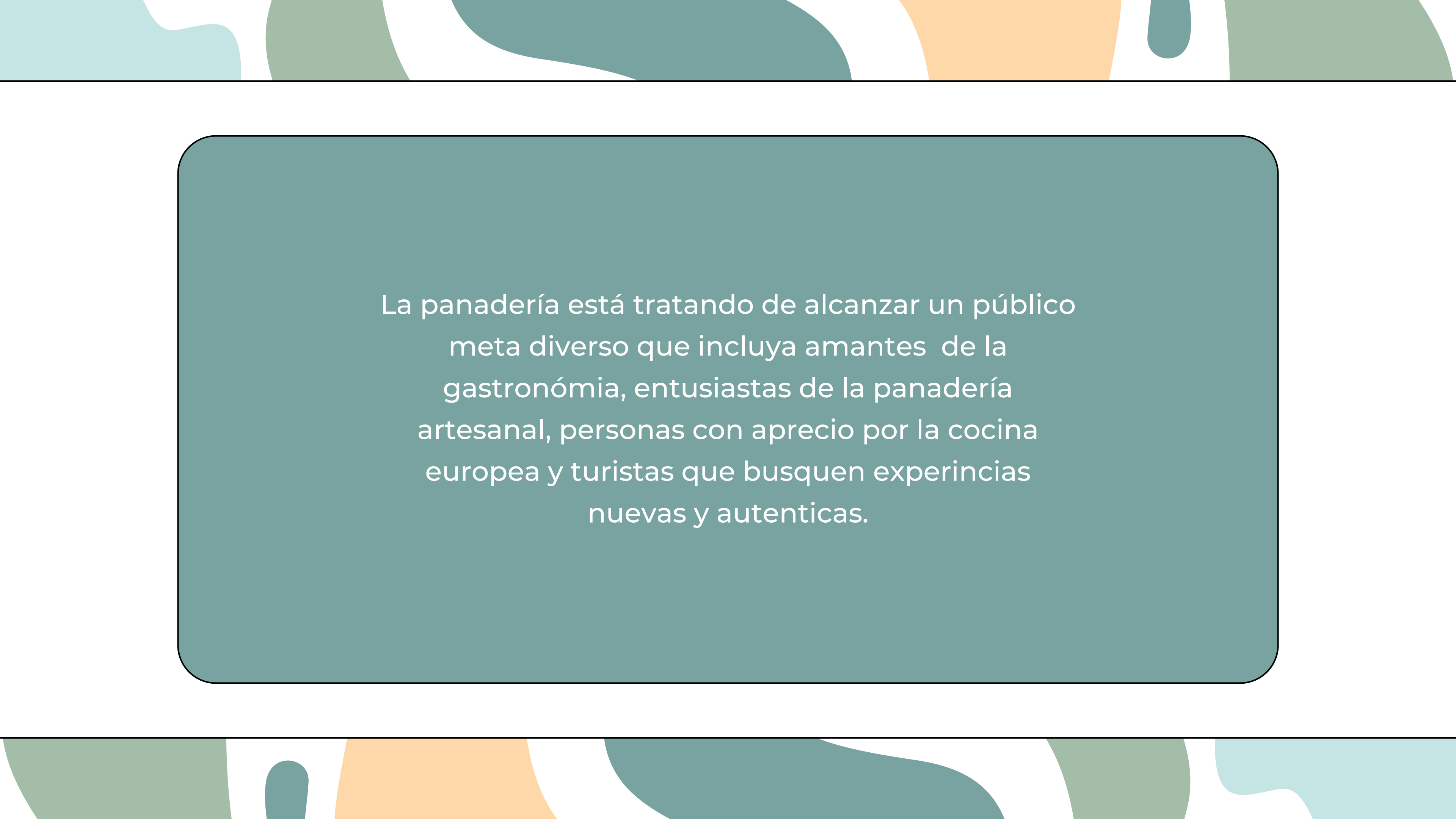


Clientes actuales y metas

Clientes locales: residentes de Ciudad Quesada que buscan productos artesanales de alta calidad.

Turistas: Visitantes que llegan a la zona y están interesados en probar experiencias gastronómicas y únicas.






La panadería está tratando de alcanzar un público meta diverso que incluya amantes de la gastronomía, entusiastas de la panadería artesanal, personas con aprecio por la cocina europea y turistas que busquen experiencias nuevas y auténticas.



Competencia del momento

Actualmente la competencia se basa en panaderías y reposterías establecidas ya con gran trayectoria, comercios con cultura y tradición en la zona que cuentan con décadas de experiencia y clientes fieles., negocios nuevos que han creado impacto y han logrado relucir sus productos así como también panaderías que cuentan con pan de masa madre.



Sección testimonial

La sección testimonial sería algo que ayudaría muchísimo a dar credibilidad y confianza al negocio y a los productos.

Al ser un negocio relativamente nuevo, aún es necesario seguir cultivando clientes fieles y creando una comunidad que se mantenga interesado por este tipo de gastronomía.



Conclusiones

Con este trabajo se puede encontrar muchas áreas de oportunidad en el negocio, así como el gran potencial que tiene para explicar.

La ayuda de una sitio web así cómo distintas herramientas de marketing serían clave para lograr el crecimiento que se necesita para lograr posicionar a Canelé Bakery cómo una de las panaderías más dominantes del sector.



Gracias

