

CANALES:

Venta mediante Internet. Mediante empresas telefónicas.
Aliados de la empresa.

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus recursos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

Dentro de los CANALES distinguimos:

- Los canales de Comunicación: Se define canal de comunicación como el medio a través del cual se emite el mensaje desde el emisor al receptor.
- Los canales de Distribución: Es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores los productos para que los adquieran.
- Y los canales de Venta: La calidad de un producto es uno de los principales factores que determinan el nivel de ventas de una empresa como el caso el precio del airbag del móvil.