

3. Canal:

Es necesario incluir a los canales de distribución por ser estos los que definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final.

Mediante distintas áreas de canales, haremos llegar nuestro producto a los clientes. De momento, el producto se repartirá por todo el país, y si el negocio nos fuese bien, se negociaría ponerlo en el mercado internacional.

Para repartir el producto:

- Darles información del producto, competencia.
- Hacer llegar el producto a lugares difíciles.
- Abrir una página de la empresa online, para que puedan ver nuestros productos y así podrán elegir el que más les guste y hacer el pedido.
- Los pedidos los haremos llegar a lugares lejanos de la tienda o almacén a través de un automóvil.