

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para realizar el proceso de distribución hemos elegido dos formas diferentes para comercializar y distribuir nuestro producto.

La primera de ellas:

- Canal directo. Por medio de este tipo de canal; tendemos a comercializar directamente con el consumidor final, sin ningún tipo de intermediario. Esto podría darse por ventas a través de nuestra propia tienda en internet o nuestra propia tienda.

La segunda opción es:

- Canal corto. Por medio de este sistema, comercializamos indirectamente el producto con el consumidor final a través de un intermediario. Esto podrían ser páginas web de otros vendedores, otras tiendas que vendan nuestros productos. Por ejemplo; El Corte Inglés, Ebay..., o mediante el uso de agentes vendedores.

Para la comunicación de nuestro negocio planteamos:

La comunicación directa para distribuir la comercialización de nuestro producto fuera de nuestro país. Usaremos el canal corto, para personas que residan en España y que podamos atenderles con mayor cercanía y profesionalidad.

Nos publicitaremos a través de revistas especializadas del sector para llegar a oídos del empresario que requiera nuestros servicios y pueda contactar con nosotros.