

Canales de distribución "DESHORAS"

Dentro del capítulo del mercado, 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. Por ello los cambios que se están produciendo en el sector indican la evolución que está experimentando el marketing, ya que junto a la logística serán los que marquen el éxito de toda empresa.

En cualquier caso, debemos abordar los sistemas tradicionales de distribución ya que, independientemente de ser básicos para entender la filosofía de los canales, aún abarcan en la actualidad una parte importante de nuestra actividad comercial. Canal de distribución, lo podríamos definir como «áreas económicas» totalmente activas, a través de las cuales el fabricante coloca sus productos o servicios en manos del consumidor final. Aquí el elemento clave radica en la transferencia del derecho o propiedad sobre los productos y nunca sobre su traslado físico. Por tanto, no existe canal mientras la titularidad del bien no haya cambiado de manos, hecho muy importante y que puede pasar desapercibido.

El canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes del mismo: fabricante, intermediario y consumidor. Según sean las etapas de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el cliente, así será la denominación del canal. La estructuración de los diferentes canales será la siguiente:

Nosotros empezaremos a trabajar en la famosa ciudad española ,Madrid, hemos decidido empezar a distribuir en Madrid por estas sencillas razones:

- Madrid tiene alrededor de 6 millones de habitantes repartidos en 21 distritos.
- Los "madrileños" viven muy concentrados en una misma zona y eso nos facilitará el reparto.
- Madrid es la ciudad española que más dinero gasta en las compras online y es la tercera de Europa, lo que nos asegura muchas ventas.
- Madrid es la ciudad que más gasto concentra de España con un 13% del total.

Yo creo que nuestra empresa tendrá bastante éxito ya que la idea es muy buena y la zona por donde vamos a repartir es también muy buena.

Una de las muchas cosas que tiene de bueno el repartir a la noche es que el gasto en tiempo y gasolina es mínimo ya que en Madrid como en cualquier ciudad del mundo tiene las carreteras vacías por la noche, además el tráfico en Madrid es muy grande por el día y muchos paquetes se quedan sin entregar gracias a eso.

Si nuestra idea fructifica tenemos pensado extendernos a Barcelona porque es la segunda ciudad española que más consume online. Después de Barcelona nos moveremos a Sevilla y luego a Valencia y a continuación a Bilbao.

Por ahora no tenemos pensado movernos internacionalmente ya que es una idea muy arriesgada debido a que desconocemos cómo son las ciudades extranjeras, pero no dudo que si esta idea va bien nos moveremos por todo el mundo ya que si no arriesgas no ganas.

Empresa: Deshoras

Participantes: Nicolás Ruigomez Tena, Guillermo Von Hereen, Ignacio Del Busto, Cosme Galdiz y Yago Del Río.