

Canales de distribución:

El canal de distribución, representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes: fabricante, intermediario y consumidor.

Según sean las etapas que recorre el producto o servicio hasta el cliente, así será la denominación del canal.

“ADYME Advice”, basará sus canales de distribución en la publicidad y en la venta del Manual para Dummies.

Una empresa puede escoger entre:

- ❖ *Llegar hasta sus clientes con sus propios canales.*
- ❖ *Hacerlo a través de clientes asociados.*
- ❖ *Mezcla de ambos.*

En nuestra empresa, llegaremos hasta nuestros clientes con nuestros propios canales, como las charlas informativas o con la entrega de tarjetas personalizadas de la empresa.

Deseamos llegar a todos los rincones de nuestro país, por lo que además de utilizar nuestros propios canales, utilizaríamos un canal indirecto. Este canal sería a través del boca a boca de la gente, de los anuncios de televisión, de los bancos cuando vayan a conceder los préstamos, las charlas informativas a través de la Web de la misma empresa...

CANAL

RECORRIDO

Indirecto: Fabricante -----> Distribuidor -----> Consumidor

El **canal directo** sólo tiene dos escalones, es decir, un único intermediario entre fabricante y consumidor, como es en el caso de las tarjetas personalizadas o con las charlas informativas.

Así mismo también utilizaríamos el canal directo en los despachos ubicados en Madrid y Barcelona. Nuestras oficinas contarán con todo el material que corresponde a la empresa, como el Manual.

(Fuente: <http://www.michellgroup.com>)

