



## Canales

En este apartado se describe cómo se comunica vuestra empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar vuestra propuesta de valor.

Podemos tener los canales que utiliza la empresa para poder llevar sus mercancías a las tiendas y así al cliente final. Podemos distinguir:

- CANAL DIRECTO: Fabricante-Consumidor
- CANAL CORTO: Fabricante-Minorista-Consumidor
- CANAL ARGO: Fabricante-Mayorista-Minorista-Consumidor

A los segmentos que podemos llegar son los siguientes:

- SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA: El tamaño de la región, clima, densidad del área, tamaño de la ciudad
- SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA: Edad, sexo, ingresos, ocupación
- SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA: Personalidad, estilo de vida, valores, actitudes
- SEGMENTACIÓN SEGÚN EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA: Encuentra la ventaja de los productos que consume y por eso los consume.

Podemos también utilizar publicidad para que que llegue a todos los públicos para que pueden comprar el producto.