

Nuestra empresa va a practicar los dos tipos de distribución (directa e indirecta). Será indirecta en relación con la venta física, ya que distribuiremos a tiendas minoristas y ellas al consumidor final. Por el contrario en el caso de la venta online utilizaremos un canal directo para la venta de nuestros productos.

- Estrategia de distribución: Vamos a escoger una estrategia selectiva ya que nuestra empresa quiere estar en distintos puntos de venta (tiendas de productos ecológicos), pero mantener el control de donde se venden nuestros productos, cómo y a qué precio.