

Distribución:

- La política de distribución permite que el producto se encuentre en el lugar y en el momento adecuados para poder ser adquiridos por el consumidor.
- La distribución crea utilidad de lugar y de tiempo.

Tipos de distribución:

- 1) **Distribución directa:** tú eres el productor y también el que hace llegar el producto al consumidor final
- 2) **Distribución indirecta:** entran en juego agentes e intermediarios. Conlleva un incremento en el precio, ya que tú le vendes al intermediario a un precio, y él pone otro para tener un margen de beneficio.

¿Prefieres que el producto vaya directo al cliente, con un mejor precio pero quizás más difícil de conseguir? ¿O pretendes que tu producto llegue a más consumidores, con el hándicap de aumentar su precio final debido al intermediario?

Estrategias de distribución:

- 1) **Estrategia intensiva:** colocar nuestros productos en los máximos canales de venta posible. Ideal para productos de primera necesidad con una distribución masiva; permite un gran volumen de ventas.
- 2) **Estrategia selectiva:** si quieres que tu producto esté en cierto número de puntos de venta. El número de intermediarios es menor y es una buena opción para productos en los que el cliente suele comparar precios antes de comprar.
- 3) **Estrategia exclusiva:** distribución en un único punto de venta, de manera totalmente exclusiva. Permite diferenciar el producto y darle un posicionamiento de lujo y prestigio a la marca.