

Canales.

Canales directos/sin intermediarios: nuestra sartén también podrá venderse por internet, a través de una página web propia, o una especializada en productos de camping o de cocina.

Canales indirectos: Serían los supermercados, tiendas de utensilios para la cocina o el hogar y tiendas especializadas en la acampada o la escalada o senderismo en montañas.

Utilizaremos canales directos para distribuir y promover el producto, mediante comerciales o ventas por internet. En un principio utilizaremos canales propios hasta obtener colaboradores y recursos con los que poder sacar adelante el proyecto.

