

Canales de distribución

- Nosotros vamos a proporcionar nuestras botas a pequeñas tiendas en la localidad de Valladolid para poder vender allí nuestras botas como por ejemplo en la tienda Soloporteros que se encuentra en la calle Claudio Moyano.
- Por otra parte vamos a crear una página web para poder vender nuestras botas en el ámbito geográfico de Castilla y León. Si vemos que la página web recibe muchas demandas en el segundo/tercer año ampliaremos nuestra área de ventas a nivel nacional.
- Abasteceremos dos veces al mes a las tiendas físicas con una nueva remesa de botas, si vemos que el volumen es muy elevado incrementaremos los pedidos enviados a nuestras tiendas físicas. Nuestros envíos siempre se realizarán con una empresa de distribución de paquetes llamada UPS situada en la calle 2 de Mayo.
- Para distribuir nuestro producto vamos a subcontratar a una empresa distribuidora que recogerá cada semana el pedido de botas de las tiendas. Esta empresa será una empresa de mensajería, habíamos pensado que esta empresa sería UPS y le pediremos un contrato anual.

Red de partners

- Nosotros tendremos una fuerte alianza con nuestra empresa de distribución para que reparta nuestras botas por las tiendas físicas que tenemos en Valladolid
- Otra alianza que tendremos será con la Federación de Fútbol de Castilla y León que nos aportará un hueco en su página web para promocionar nuestro producto.
- Por último también tendremos una alianza con la tienda de Soloporteros que nos ayudará a vender nuestro producto en su tienda dándole una mayor repercusión.