

## CANALES

intermediarios, obteniendo así más margen de venta, aunque requiera mayores costes, esperando así fidelizar clientes y crear una clientela propia. También compartiremos las ventas con la página Web automatizada, "RE-FASHION.COM", con la que conseguiremos mayores beneficios, pues evitamos los costes de atención directa al cliente, aunque tengamos los costes de la página web y la atención telefónica de información y post-venta.

La distribución de los productos por venta online se hará por medio de una compañía de transportes, con la que tendremos un concierto anual, para ajustar precios y recortar gastos.

No cerramos puertas que en un futuro, nuestra marca pueda llegarse a vender en canales asociados