

5. Canales.

Para hacer llegar nuestro producto a los clientes podemos diferenciar diferentes canales de combinación, distribución y de venta.

Canales de comunicación: Para dar a conocer el producto llevaremos a cabo anuncios en los periódicos deportivos nacionales, regionales y locales; en las principales cadenas de televisión deportiva y, si fuera necesario, en las emisoras de radio deportivas (MARCA, COPE...). Así como a través de las redes sociales, principalmente Instagram.

Canales de Distribución: Estableceríamos dos mecanismos de compra, ya sea físicamente en los puntos de venta autorizados o mediante la página web, distribuyendo los productos mediante empresas de reparto.

Canales de Venta: Para poder vender los balones acordaríamos con grandes superficies, ya sea El Corte Inglés, Decathlon, Forum Sport ... (aquellas que nos lo permitan o nos ofrezcan una buena oportunidad) puntos de venta para facilitar el acceso a aquellas personas que prefieran adquirir el producto en tienda física.