

## Canales de distribución.

Al ser el proyecto mayormente enfocado a formaciones presenciales, este aspecto tiene poco desarrollo, puntualmente la compra venta de materiales formativos y la página web para poder desarrollar esa parte del negocio, siempre con posibilidad y apoyo presencial o telefónico. apoyándonos también en las nuevas tecnologías para el desarrollo formativo.

- Proveedor web para creación y mantenimiento de pagina web con materiales y desarrollo en la misma para poder dar apoyo en aula y formación on-line.