

CANALES

Se va a promocionar por medio de redes sociales con el fin de que se difunda entre jóvenes, ya que les puede ser útil y a sus familiares, por si necesitan este recurso.



También se entrega un folleto con toda la información del producto a las residencias, a los hospitales y centros cívicos, ya que son las personas que más riesgo sufren. El folleto consiste en una infografía con la foto del producto para poder especificar de forma específica toda la información y objetivo del producto.

Este canal indirecto es para que colaboren en el proyecto otras empresas que quieran ayudar a PROTECTORFALLS para que sus movimientos de venta sean mejores. Esto dará un equilibrio correcto en el canal indirecto para las ventajas y poder maximizar las ventas.

En este canal indirecto consta sólo de dos entidades: el fabricante y el consumidor final.

El fabricante (PROTECTORFALLS) crea los productos para que se puede vender en diferentes tiendas asociadas.

En este caso no habrá contacto entre el fabricante y el consumidor.

El canal indirecto será de mejor uso ya que los costos iniciales son menos altos que en el canal directo.

La desventaja es que puede llegar a tener este canal indirecto puede ser que los productos pasan unos tiempos más largos hasta llegar al consumidor final cuando intervienen muchos intermediarios en el proceso.

La ventaja que tiene, es que los productos llegan más lejos, por lo que el impacto en el mercado es mayor y hay un aumento del STOCK por parte del fabricante.