

Nazar Hernández Santos y Álvaro Cabrera

-Canales directos: Se vende también online. Nos ahorramos gastos y podemos llegar a más clientes sin necesidad de desplazamiento tanto por parte de los trabajadores como de los clientes.

-Canales indirectos: Dispondremos de tiendas para ofertar trabajo y crecer como empresa, creemos que así podremos aumentar las posibilidades de que nos conozcan y tengamos el reconocimiento y poder llegar a más países pero nos arriesgamos con los gastos.