

CANALES

Nuestra empresa necesita **canales de distribución** para productos de consumo, ya que todos los productos que vendamos van a ser utilizados para el consumo.

Dentro de este tipo de canal de distribución hay diferentes tipos de canales, pero los que nosotros vamos a usar son los siguientes:

1. **Canal Directo.** En este tipo de canal, el productor lleva a cabo todos los procesos de comercialización del producto, así como su transporte y almacenaje sin la ayuda de terceros. Son actividades de venta directa por distintos medios. Algunos de ellos son las ventas por teléfono, compras en línea o por catálogo.

Locales de ciudad, empezando por Bilbao y con intención de situarnos en las ciudades más importantes de España

2. **Canal Mayorista.** En este caso se dan dos tipos de intervención. Primero, los mayoristas realizan las ventas al mayor del producto a las empresas minoristas, quienes lo llevan directamente al cliente (farmacias) Es un tipo de canal utilizado en productos de gran demanda cuando su fabricante no tiene la capacidad de llevar el producto a todos los consumidores.

3. **Canal de comunicación.** Este canal se va a encargar de hacer ver al mundo que nuestro producto es un producto necesario y benévolo para la gente con problemas que les hacen la vida más difícil, y resolviendo esos problemas, conseguirían una vida más feliz y todo eso tomando un solo producto. Dicho con otras palabras este canal es el de la publicidad y la campaña de sensibilización.

