

CANALES

Canales de distribución de forma directa, significa que nos encargamos de la venta inmediata al consumidor, a través de nuestra tienda online. Con esta estrategia, asumimos la responsabilidad sobre todas las operaciones comerciales, desde el almacenamiento hasta la gestión de los pedidos y su entrega al cliente. La condición indispensable para llevar a cabo este sistema de distribución es contar con un lugar suficientemente grande para almacenar la mercancía y que pueda gestionarse de una forma eficiente.

Hay tres opciones en este canal de distribución:

1. **La empresa gestiona el transporte** de los productos con sus propios empleados y medios logísticos. La mercancía suele encontrarse en un almacén central y en otros almacenes locales secundarios.
2. Se **contrata a un servicio externo de entrega**, como SEUR, que se encargue del transporte de la mercancía. Aquí también es necesario disponer de almacenes centrales o locales. En este caso, ahorras personal y transporte, pero renunciamos al control de los aspectos que garantizan una entrega puntual y fiable.
3. **La tienda online se conecta con puntos de venta locales** donde los clientes puedan recoger lo que han comprado. Los productos se almacenan de forma local en la sucursal o en un almacén central. El transporte de la mercancía a estos puntos de venta puede realizarse con una plantilla interna o contratando un servicio de entrega externa.

