

5. Canales

Siguiendo la idea de que la importancia de los canales de distribución va más allá de ser un puente entre el productor y el consumidor, actualmente el canal de nuestra empresa será el canal indirecto, haremos uso de intermediarios para tener mayor capacidad de ventas y visibilidad. Ya que, actualmente al ser una empresa nueva, nuestra prioridad es darnos a conocer, por ello, usaremos distintos canales indirectos como tiendas físicas o distintos tipos de tiendas online. Aunque también tendremos la opción de venta directa, es decir, podremos vender a través de nuestros propios medios si se hace por vía telefónica.

A futuro la idea es tener nuestros canales, es decir, canales directos, y así poder prescindir de los canales indirectos, para llegar hasta los clientes con nuestros propios canales (nuestras propias tiendas, ya sean éstas de tipo tradicional ,físicas, o de tipo online). Con el fin de evitar intermediarios, aumentar los beneficios propios y tener una relación más directa con los clientes.

