

Canales de distribución

El canal de distribución físico de nuestra empresa será nuestra caravana/furgoneta que utilizaríamos como punto de venta en ferias temáticas y mercadillos. Esto permite interactuar con los clientes y a ellos les permite ver, tocar y probar las prendas que vendemos. También tenemos que tener en cuenta la venta directa al consumidor ya que dado que la tienda es una caravana la venta directa al consumidor es muy importante, también podemos tener en cuenta alianzas con negocios locales para así estacionar la caravana en sus instalaciones ya que sería beneficioso para nosotros

Además, tendremos un canal virtual en forma de página web a través de la cual también se podrá comprar y encargar nuestro producto. La página web nos hace accesibles a clientes que no puedan ir a las ferias o mercados en los que vendamos las prendas de manera física y también permite que los que ya hayan comprado algo en un lugar específico pueda comprar más productos si quiere. En ambos canales de distribución queremos destacar los aspectos eco-amigables de la empresa y es imprescindible tener una buena comunicación con los clientes.

