

CANALES

Consideramos que el canal más adecuado era una mezcla de nuestros canales asociados propios canales con canales asociados. Ya que además de tener nuestras propias tiendas, en el proyecto esta especificado que nos queríamos relacionar con Bauhaus, Leroy Merlín, Obramat, entre otras que se dedican a este sector.

Ventajas de los canales.

Por una parte, al tener tienda online, que solamente nos dedicamos a la venta de pequeñas cantidades de ladrillos como por ejemplo a particulares, sería canales directos, y también pensamos en tener tiendas físicas por lo que estaríamos incluidos en los canales indirectos, pero luego de pensar los gastos que conllevaría tener este tipo de tiendas, nos decantamos por descartar este tipo de servicio.

Y por otro lado tenemos canales asociados ya que nuestros productos los comercializa otra tienda, aunque esto conlleve tener menos margen de beneficio, nos permite alcanzar un número de clientes mucho mayor que si nos limitamos a nuestros propios canales.

Así también nos beneficiamos de la fortaleza comercial de Bauhaus, LeroyMerlín, entre otras empresas que se dedican a la comercialización de materiales para la construcción. Ya que estas tendrán una determinada clientela que tiene plena confianza en ellos y un mayor alcance, por lo que ampliaría nuestro rango de influencia.



Distribución.

La distribución de nuestros productos la realizaremos mediante nuestro propio servicio de transporte, y aquellos productos que comercializamos de manera indirecta, será distribuida por la propia empresa que las vende, es decir nuestros socios.