

Canales

Los canales son los medios a través de los cuales una empresa llega a sus clientes y vende sus productos o servicios. Pueden ser físicos, como tiendas o mercados, o digitales, como una página web o redes sociales. Los canales de venta directos son aquellos donde la empresa vende directamente al cliente, como una tienda propia o su página de internet. Los canales indirectos son cuando otros, como distribuidores o tiendas, venden los productos de la empresa. También están los canales de comunicación, que son los medios que la empresa usa para informar a los clientes, como anuncios en redes sociales o correos electrónicos. Por último, los canales de distribución son las formas en que los productos llegan al cliente, como los transportistas o mayoristas. Elegir bien los canales es importante para llegar de manera efectiva a los clientes y mejorar las ventas.