

5.CANALES

Se denomina **canal de distribución** al camino seguido en el proceso de comercialización de un producto desde el fabricante hasta el usuario industrial o consumidor final. El canal de distribución es el mecanismo por el cual la distribución, como función económica, toma forma y se adapta a las necesidades y características de cada sector económico.

Estos son el productor, mayorista, minorista y el consumidor final.

- **Canal directo:** Es aquí cuando el fabricante suministra bienes directamente a los consumidores ... En el caso de nuestra app los que descargan la app se proporcionan bienes entre ellos ya que es una app de intercambios de ropa.
- **Canal indirecto:** Es aquel donde las empresas trabajan con uno o más socios de distribución o intermediarios para llevar sus productos y servicios a los clientes.
- **Canal de distribución selectiva:** Se basa en elegir cuidadosamente un número limitado de intermediarios para distribuir los productos en función del modelo de negocio.
- **Canal de distribución intensiva:** Son las rutas a través de las cuales los productos llegan al consumidor final y se caracterizan por su amplia cobertura y disponibilidad en múltiples puntos de venta.
- **Canal de distribución de bienes industriales:** Los bienes industriales que viajan desde el lugar de producción, hasta los consumidores finales, se conocen como canales de distribución industrial. Aquí hay menos intermediarios y con un canal más corto.

SE APLICARÍAN LOS CANALES DE ESTA MANERA

1. **Canal directo:** Este es el más sencillo y probablemente el más utilizado. La aplicación actúa como intermediaria, permitiendo que los usuarios se comuniquen directamente y realicen intercambios sin necesidad de intermediarios adicionales. Esto puede incluir la entrega personal de ropa en puntos de recogida acordados mutuamente.
2. **Canal indirecto:** Aquí intervienen intermediarios para facilitar el proceso. Por ejemplo, tiendas de ropa de segunda mano, centros comunitarios o pequeñas empresas de logística pueden actuar como intermediarios, recogiendo y entregando la ropa a los usuarios finales. Este canal puede ayudar a alcanzar a un público más amplio y ofrecer más puntos de acceso para el intercambio.

3. **Canal de distribución selectiva:** En este caso, se eligen cuidadosamente ciertos puntos de recogida y entrega para asegurar una experiencia de alta calidad y conveniencia para los usuarios. Estos puntos pueden incluir boutiques de moda sostenible, tiendas ecológicas, o incluso colaboraciones con marcas que apoyan la economía circular. El objetivo es ofrecer un servicio exclusivo y confiable.
4. **Canal de distribución intensiva:** Este enfoque busca tener la mayor cantidad de puntos de acceso posibles, haciendo que el intercambio de ropa sea fácil y accesible para todos. Puede incluir alianzas con grandes cadenas de supermercados, estaciones de tren o centros comerciales que pueden alojar puntos de recogida y entrega automatizados (como lockers inteligentes) para los usuarios.
5. **Canal de distribución de bienes industriales:** Aunque este canal suele estar más relacionado con productos industriales, puede adaptarse para la logística a gran escala del intercambio de ropa. Por ejemplo, empresas de logística industrial pueden manejar grandes volúmenes de ropa en centros de clasificación y distribución, optimizando las rutas de transporte para reducir el impacto ambiental y asegurar una entrega eficiente.

Cada uno de estos canales puede ser implementado de manera que fomente la sostenibilidad y la eficiencia dentro de la economía circular. La elección de los canales adecuados dependerá de factores como la escala de la operación, las preferencias de los usuarios, y los recursos disponibles. Implementar una combinación de estos canales puede crear un sistema de intercambio de ropa más robusto y accesible.