

CANALES

Como vamos a vender nuestros productos en nuestra propia tienda (tanto la tienda física como la online), sería un canal directo y evitaremos los intermediarios. En la tienda online se podrá realizar también el pago y todo el proceso de compra. Aunque va a ser más costoso de gestionar, tendremos un margen de beneficios mayor. Es decir, el canal será la tienda, y en el caso de las ventas online y los envíos a domicilio, la distribución será por correo mediante empresas de transporte, en nuestro caso SEUR.