



5. Canales de distribución

NovaFit utilizará una combinación de canales directos e indirectos para distribuir sus zapatillas, con el objetivo de aumentar la visibilidad de la marca y llegar a un público amplio. Esta estrategia es clave para dar a conocer el sistema innovador de suelas intercambiables.

Canales directos

NovaFit contará con una tienda online propia y con venta directa en eventos deportivos. Estos canales ofrecen mayor rentabilidad y un contacto más cercano con el cliente, aunque requieren una mayor inversión en gestión y logística, por lo que se combinarán con los canales indirectos para lograr equilibrio entre alcance y rentabilidad.



Online

Canales indirectos

La marca colaborará con tiendas deportivas y plataformas de venta consolidadas como Sprinter, InterSport o El Corte Inglés. Estos canales permiten una mayor difusión y aprovechamiento de la experiencia comercial de terceros, aunque con un menor margen de beneficio.

El Corte Inglés

INTERSPORT

Sprinter