

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

NI FU NI FOL

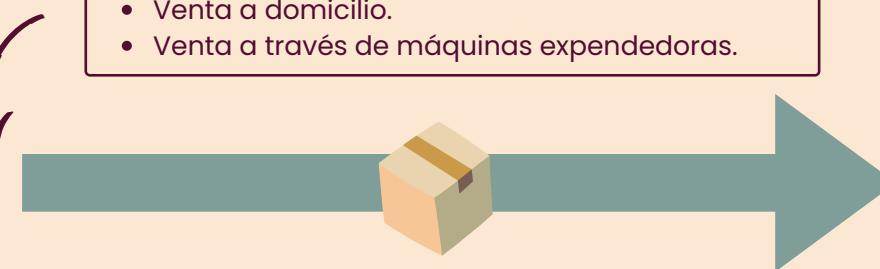
La distribución constituye el cuarto elemento del marketing operativo. Se trata del conjunto de acciones necesarias para que el producto llegue hasta el consumidor.

CANAL DIRECTO

(Sin intermediarios)



- Tiendas o establecimientos propios.
- Venta *on-line* a través de la página web de la empresa.
- Venta telefónica o por catálogo.
- Venta a domicilio.
- Venta a través de máquinas expendedoras.



CANAL INDIRECTO

(Participan uno o varios intermediarios)



- Mayoristas.
- Minoristas.
- Plataformas *on-line* como Amazon, Correos Market, etc.

