

CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA UN PRODUCTO O SERVICIO

Tipo de canal	Ejemplo	Ventajas
Directo	Venta en línea desde tu página	Mayor control, mayor ganancia
Indirecto corto	Vendes a una tienda, y esta al cliente	Acceso más rápido al mercado
Indirecto largo	Fabricante → Mayorista → Minorista → Cliente	Ideal para productos de consumo masivo

PUNTOS A TENER EN CUENTA PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

EL CLIENTE:

- ¿Cómo prefiere comprar (en tiendas, online, directo del fabricante)?

TUS CAPACIDADES COMO PROYECTO:

- ¿Tienes los recursos para vender directamente?
- ¿Necesitas aliados (distribuidores, agentes, minoristas)?
- ¿Qué logística puedes manejar?

LA LOGISTICA

- Almacenamiento (propio o externo)
- Envíos (local, nacional, internacional)
- Plazos de entrega
- Costos y seguimiento

Debe argumentar cada punto para conocer el canal que seleccionó y cómo se aplica a su proyecto de grado.