

DISTRIBUCIÓ

Quins canals utilitzo?

Conec els diferents canals de distribució?
Sé quins utilitzar i per a què?

La distribució és l'encarregada que el producte i/o servei estigui disponible en el moment i el lloc precís en què el consumidor el necessita.

Descobriu quin és el canal que millor s'adapta al vostre projecte.

Reflexioneu i responeu les preguntes següents:

- ▶ Quins canals de distribució utilitzeu? Canals propis, relacions contractuals o distribuïdors?

- ▶ Quin format de distribució voleu utilitzar? Distribució intensiva, selectiva o exclusiva?

- ▶ On voleu que estiguin els vostres productes i/o serveis i quan voleu que els vostres clients els vegin?

DISTRIBUCIÓ

Quins canals utilitzo?

- ▶ Teniu una botiga física o en línia? Està actualitzada i optimitzada?

- ▶ Voleu treballar amb un distribuïdor? Heu creat una base de dades per investigar quines opcions teniu?

- ▶ A quins canals de distribució podeu optar amb els recursos disponibles actualment?

Recordeu que els canals de distribució també posicionen la vostra marca; per tant, han de transmetre uns missatges en relació amb els valors i principis del vostre projecte.

En el cas d'utilitzar una botiga en línia com a canal de distribució, és molt important entendre que **la botiga s'ha de dinamitzar perquè tingui vida, clients i conversions.**

Tingueu en compte també els recursos disponibles i plantegeu-vos objectius a curt, mitjà i llarg termini.