

Estrategias de Distribucion

Creación y Gestión de PYMES | Centro de Estudios Mora | Mayo 2014

Estrategia de Posicionamiento (distribución)

Estrategias de distribución

Distribución indirecta: Se realiza cuando la venta se realiza a un tercero, y este se encarga de la comercialización

Distribución directa: Cuando la venta al cliente final la realiza el propio fabricante

Distribución intensiva: El objetivo es conseguir que nuestro producto esté en todos los puntos de venta posibles

Distribución selectiva: Tan solo se ofrece el producto a los mejores puntos de venta

Distribución exclusiva: Puntos de venta únicos por zonas geográficas

