Canais de Venda

O contexto econômico e empresarial nos mostra que a estratégia de definição e implantação de canais de venda para acesso ao mercado tem sido o principal desafio das organizações atualmente.

Uma série de fatores devem ser analisados, por exemplo: mix de produtos, modelo econômico, território, entre outros; para então haver a definição de qual canal se utilizar ou qual o mix de canais e para que região/produtos.

Os canais de vendas à nossa disposição são:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_Canal | Nome\_Canal |
| 1 | Internet |
| 2 | Telefone |
| 3 | Franquia |