Matriz de Selección de Canal

Instrucciones: Evalúa y prioriza tus canales de venta.  
  
Ejemplo guía:  
- Canal: Venta en ferias locales  
- Ventajas: Contacto directo con consumidores conscientes  
- Desventajas: Bajo volumen de ventas  
- Prioridad: Media

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Canal | Ventajas | Desventajas | Prioridad (Alta, Media, Baja) |
|  |  |  |  |