

CANALES

En nuestra parafarmacia el canal de distribución será directo, ya que los productos llegan a los clientes sin intermediarios. Nuestro público principal serán pequeños clientes (particulares) a los que nosotros mismos venderemos los productos, sin la actuación de terceras personas ajenas al establecimiento.

Para conseguir llegar a nuestros clientes y que estos nos conozcan a nosotros y a nuestros productos y servicios y posteriormente deseen adquirirlos, utilizaremos diferentes canales:

-Canales de comunicación: como se trata de un nuevo establecimiento la publicidad y la promoción juegan un papel fundamental. En este caso las redes sociales pueden resultarnos de gran ayuda ya que nos permitirán llegar a gran cantidad de gente y con características muy diferentes, que serán cubiertas con cada uno de los diferentes productos y servicios. Además una de las ventajas de estas es que son de carácter gratuito y de fácil manejo, por lo que no se requerirá la ayuda de terceros y las podremos llevar a cabo los propios empleados.

Otra forma de comunicación de gran efectividad sería el reparto de flyers a las puertas de nuestro negocio o en zonas de mucho tránsito de personas (colegios, centros comerciales). Así podremos acceder a gran cantidad de clientes potenciales a un bajo coste.

-Canales de distribución y venta: en este caso como ya hemos dicho anteriormente los clientes adquirirán los productos directamente en nuestro establecimiento físico, el cual de momento es nuestro único punto de venta. Allí los propios empleados realizaremos las ventas y cualquier actuación que se requiera después de la venta (servicio postventa).

Cada cierto tiempo deberemos evaluar nuestros canales mediante los cuales llegamos a los clientes, para asegurarnos de que lo estamos haciendo correctamente y poder así mejorar y mantener la efectividad de dichos canales y que no perjudiquen nuestro negocio.