

5.CANALES

Disponemos de varias maneras para darnos a conocer y así lograr el contacto con el cliente, En primer lugar disponemos de los medios convencionales como por ejemplo:

La inauguración de la Parafarmacia que haremos notar invitando a los transeúntes mediante un reparto de panfletos en el que indique la hora y el lugar donde se celebrará la inauguración. Dispondremos de picoteo y bebidas y haremos ofertas especiales para ese día .

La publicidad, como hemos indicado en el apartado anterior irá enfocado a medios online como instagram facebook, y la creación de la página web. También publicitaremos nuestra parafarmacia a través de la radio.

En el escaparate tendremos pantallas donde aparezcan los productos más destacados de nuestra parafarmacia

Disponemos de canales directos:

- Tienda online
- Redes sociales (instagram, facebook, twitter...)
- Folletos informativos
- Carteles

Todos estos canales son gestionados por nosotras mismas, de esta manera ahorramos costes. El mayor canal es el de nuestros propios clientes, por el boca a boca, por ello, debemos dar la mejor atención posible.