

KANALAK

1. Nola eman behar diogu bezeroen segmentu bakoitzari gure balio-proposamena?

Farmazeutiko zein medikuei hitzaldiak emanaz produktua nola erabiltzen den jakiteko eta biztanleriari web orri bat eginaz eta web orria hedatzeko iragarkiak erabiltzen. Produktua nola erabiltzen den jakiteko instrukzio zehatzak banatuko dira produktuarekin batera eta arazoak izanez gero bezeroentzako arreta eskaintzeko telefono bat utzi.

2. Zer kanal erabilia iritsi nahi dugu gure bezeroengana?

Publizitatea, internet bidez eta aurrez aurreko kontaktu baten bidez.

3. Nola integratu behar ditugu bezeroen errutinekin?

Ordu-tegi desberdinak jarritz hitzaldietarako, eta ikusle gehien dauden orduetan iragarkiak jartzea.