

# Canales

## Cómo facilitamos nuestro producto a los clientes

1. Canales
  - a. Canales de comunicación
  - b. Canales de distribución
  - c. Canales de venta
2. Fases de cada canal
  - a. Percepción
  - b. Evaluación
  - c. Compra

A través de los canales podemos facilitar nuestro producto a nuestros clientes y así alcanzar la propuesta de valor.

Utilizamos tres canales:

- **Los canales de comunicación**, en los cuales comunicamos a nuestros clientes los productos. Hemos elegido emplear las nuevas tecnologías debido al gran uso de estas hoy en día y la facilidad que tenemos para emplearlas correctamente. Tenemos una cuenta de Instagram y una cuenta de Twitter, y vamos publicando posts cada 3 días (miércoles y viernes). Estos posts son de diversos temas, tanto posts informativos sobre nosotros como de eventos que pasan a nivel mundial a los que mostramos nuestro apoyo. Mediante estas cuentas resolvemos además, cualquier duda que se tenga del servicio y se proponen nuevas ideas.
- **Los canales de distribución**, en los cuales distribuimos nuestro producto. Como mencionado anteriormente, elegimos utilizar las nuevas tecnologías para distribuir nuestro servicio, mediante las redes sociales. Diferentes empresas que estén interesadas pueden acceder a contactar con nosotros mediante las redes sociales y nuestro email, ([enjomavi.sl@gmail.com](mailto:enjomavi.sl@gmail.com)). La atención al cliente es una cosa que nos interesa, y en la que nos centramos, con lo que se recibirá una respuesta en menos de 48 horas. Queremos hacer que nuestros clientes se sientan atendidos e importantes.

Una ampliación de este canal sería crear un proceso de distribución mayor y más avanzado, en los cual haría falta un servicio de transporte

- **Los canales de venta**, en los cuales ponemos a distribución nuestro producto. Al tener todo digitalizado y una mente futurista, optamos por una suscripción anual realizada mediante nuestra página web. En esta, se puede encontrar información del servicio, la suscripción y el acceso a nuestros puntos de contacto en caso de ser necesitado.

El software está disponible para toda España, y la ampliación que se podría llevar a cabo sería globalizar nuestro servicio.

También hay que mencionar que en cada canal está basado en tres fases:

1. **La percepción**, en la cual comprendemos y estudiamos la necesidad de cada cliente, y cómo podemos satisfacer sus necesidades mediante nuestro servicio
2. **La evaluación**, en la cual evaluamos cómo le puede beneficiar a cada cliente en particular y que plan le conviene más.
3. **La compra**, la cual se efectúa mediante Internet. El cliente empieza a recibir el software en el que es enseñado a colocar sus datos y a cómo usarlo.

En una futura expansión, también se añadiría una posible postventa, sobre las máquinas encargadas de dispensar estas medicinas, además de un sistema de transporte sofisticado, con una entrega en poco tiempo y una garantía.