


CANALES

Encontrar la combinación correcta de canales para llegar a los clientes de la manera que ellos desean es crucial para llevar una proposición de valor al mercado y alcanzar el éxito. A continuación, enumeramos los canales que utilizaremos en nuestra empresa.

Canales propios

- Página web 


Crearemos una página web donde los clientes podrán encontrar toda la información relacionada con nuestros productos. Dentro, disponemos de un apartado con un bot de respuestas automáticas para preguntas frecuentes, si la duda del cliente no es capaz de responder este bot, la pregunta se derivará al responsable del departamento correspondiente, y este la responderá.

- WhatsApp 

Responderemos a consultas de clientes mediante la aplicación de WhatsApp. Creemos que es un canal importante y de acceso directo a nuestros clientes, es por ello que en este apartado formaremos un equipo de dos socios que se encargarán de responder a todas las consultas. Nuestro objetivo es poder atender cada consulta en un plazo máximo de 12H.

- Correo electrónico 

Mediante nuestro correo electrónico responderemos a las pedidos y cuestiones que nos planteen.


- Red comercial 

Para empezar nuestro negocio, uno de los socios se encargará de establecer las primeras relaciones comerciales. A posteriori, valoraremos en crear un puesto específico para este trabajo.

- Teléfono 

Dispondremos de un teléfono de contacto que estará disponible las 24H. Si algún cliente desea llamarnos desde las 6:00 a 22:00, siempre habrá un socio para gestionar cualquier pedido o duda que le surja al cliente. No obstante, si el cliente desea llamar fuera de ese horario, habrá un contestador automático que grabara su consulta para que el día hábil siguiente le llame un socio respondiendo a su consulta.

Canales asociados

- Centros comerciales 

- Tendremos un stock en los centros comerciales con el principal objetivo de aprovechar el escaparate y la visibilidad que nos pueden dar estas superficies. Además de dar la posibilidad al cliente de poder comprar nuestro producto más fácilmente, más accesible.

- Farmacias 

- Nuestros productos también estarán disponibles en las farmacias para cuando las personas vayan a comprar sus medicamentos tengan la opción de verlos y testarlos de forma directa y personal.