



Canales

## **CANALES**

Después de escoger los clientes a los que nos vamos a dirigir, debemos elegir la vía de comunicación de nuestra empresa: cómo vamos a hacer llegar nuestra propuesta de valor y producto a los clientes.

La primera de todas es INTERNET. Gracias a internet vamos a poder vender nuestro producto. También utilizaremos las redes sociales como forma para darnos a conocer (marketing). Utilizaremos también el mercado semanal que tiene lugar en Zumárraga todos los Sábados: haremos pruebas in situ y con pacientes reales. (boca a boca)

La segunda es tener un comercial que se dedicará a visitar a nuestros clientes. Al principio el comercial será uno de nosotros ya que no tenemos muchos recursos para dotar a este comercial de un sueldo.

- **La primera son las redes sociales:**

Que tiene mucha importancia en el mundo de la compra-venta y gracias a las redes sociales podemos recibir el feedback (**Feedback** es una palabra del inglés que significa retroalimentación el *feedback* puede ser la reacción, respuesta u opinión que nos da un interlocutor en nuestro caso el cliente;).

- **Abrir una página web**

Donde podrán comprar nuestros productos y también el cliente puede devolver el producto en caso de problema o poder consultar cualquier cosa que quiera saber sobre la empresa o el producto .

- **Asistencia Personal:**

En eso conseguimos que nuestros clientes se vayan satisfecho y hará que corra la voz sobre nuestro producto y servicio y que nuestros productos se vaya conociendo haciendo así que logremos nuevos clientes