

Canales

Para hacer llegar nuestro producto a nuestros clientes utilizaremos un conjunto de medios para que los clientes sepan de nuestra existencia y que tendrán disponible nuestro producto en los puntos de farmacias o ambulatorios con los cuales trabajaremos.



Como canales de comunicación utilizaremos las redes sociales y los folletos para mantenerles al tanto de la disponibilidad de las máquinas para adquirir los medicamentos, aunque cualquier persona que vaya a comprar alguna medicina lo verá en el punto de farmacia o ambulatorio en donde se encontrará.

El canal de distribución será directo ya que la propia empresa entregará directamente las máquinas a cualquier farmacia o ambulatorio que requiere una.

Y el canal de venta sería directo ya que los propios clientes adquirirán los productos ellos mismos.