

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

El **canal de comunicación** más adecuado para ponerse en contacto con los clientes es a través de Internet, mediante correo electrónico y página web. Para una conexión más directa con los clientes tendremos en cuenta el crecimiento de las redes sociales ya que en ellas el cliente lo hace de una manera más informal pero también nos hace llegar la información y las opiniones de los clientes las cuales nos sirven para mejorar e innovar en nuestro producto.



El **canal de distribución** decidido es a través de una tienda web, en el caso de particulares y ofreciendo un canal de distribución directo, y venta directa a supermercados, farmacias y parafarmacias, en el caso de un canal de distribución corto.

La **distribución y envío** del producto se realizará a través de paquetería privada, llegando al destinatario en un plazo máximo de 72 horas. Para agilizar nuestra distribución externalizaremos la logística y así hacer los plazos de tiempo más cortos.

