

Promociones: Las medidas de publicidad más adecuadas son las de televisión, radio, mailing (es por correo electrónico) y redes sociales. Se vende en una tienda que tendrá a disposición del producto en el escaparate y en carteles informativos. De momento no tenemos pensado realizar promociones porque estamos al inicio de nuestra empresa. Tengo pensado hacer a todos los clientes para mantenerlos es atenderlos adecuadamente, que se sientan cómodos en la tienda y se le ofrecerá si desea una tarjeta de cliente para ganar o acumular puntos. Se tendrá encuentra realizar relaciones publicas hacia el exterior para observar y obtener opiniones de la gente hacia nuestro producto. Se venderá persona a persona y así como hemos dicho anteriormente recogeremos la información del cliente que nos dirá como ha sido su satisfacción.

Distribución: el fabricante no es la misma persona que hace el trabajo de vendedor, pero se vende el producto por internet y en la propia tienda. Vende a minoristas, es decir, directamente a los clientes. De momento he pensado que al largo del tiempo hare una franquicia, pero ahora de momento no porque es nuevo y se tiene que ver cómo va evolucionando la empresa.

Atención al cliente: Las personas que se encargan de atender a los clientes serán los empleados que tenga contratados, tendrá un horario laboral normal, con un teléfono especial para atender al cliente. Se registrarán las llamadas en el teléfono. Las reclamaciones se gestionarán con devoluciones que el encargado se encargara de ver su garantía y si tiene algún defecto. Para observar la satisfacción de los clientes se podría realizar una página web donde se realizaría un cuestionario para que los clientes lo realizaran y no será voluntaria. La fisiología se transmite las reflexiones que nos transmiten los clientes en el cuestionario.