

Canales de distribución, comunicación y venta

Los canales de comunicación más adecuado para que los clientes contacten con la empresa o viceversa son a través de internet mediante una página web, por correo electrónico, por teléfono o en una tienda presencial para asesoría individualizada, ya que son los medios más amplios y conocidos, con los que todo el mundo se sabe desenvolver fácilmente.

El canal que se va a utilizar para la venta de pantallas es una página web donde se podrá comprar online o en tienda física ubicada en Vitoria Gasteiz en el Centro Boulevard en la primera planta.

En la tienda física se asesora sobre los tipos modelos existentes y cuál es el más conveniente dependiendo de las necesidades de cada comprador y, desde donde se podrán pedir.

La distribución y envío de las pantallas a los clientes, lo realizaremos por correo mediante empresas de transporte (Correos). También la distribución y el envío se hará todos los días a la semana.

En la superficie de la caja existe una indicación para advertir que el producto es muy frágil para que se mantenga cuidado y con precaución en su transporte. También se indican los datos necesarios para su correcta entrega.



En el caso de que las pantallas para la oficina de farmacia y/o parafarmacia lleguen en mal estado, o no funcionen correctamente, se podrán devolver, poniéndose el cliente en contacto con la empresa la cual se la cambiara por otra no defectuosa o que funcione correctamente.

Las principales vías para distribuir la propuesta de valor al cliente será mediante la página web y las redes sociales creando marketing.