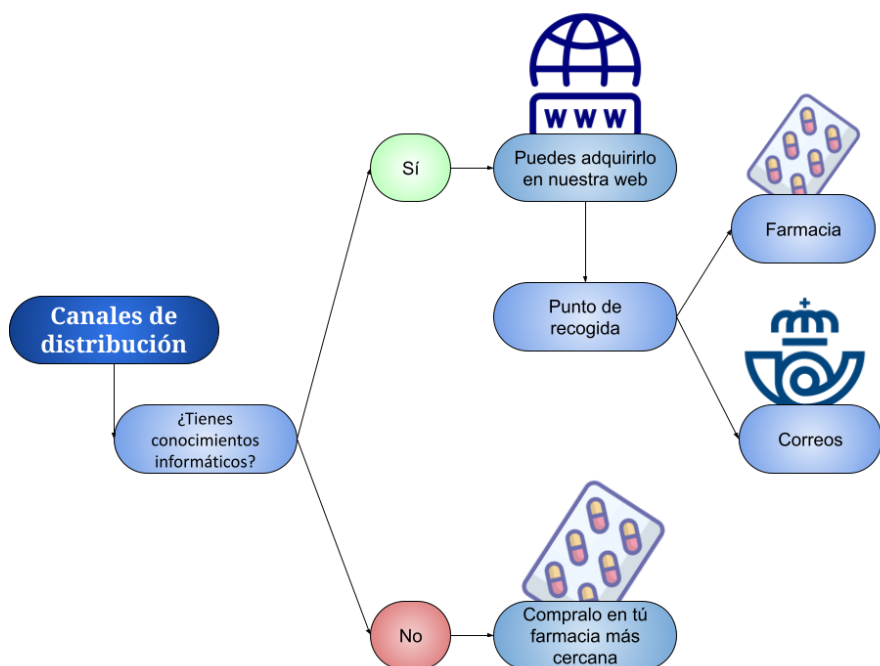


Canales

Debido a que la empresa apenas se inicia en el mercado establecido, nuestro objetivo inicial será la captación de clientes para conseguir así la máxima cantidad de ingresos posible, asegurando así la continuidad y el crecimiento de la empresa.

Para atraer o darnos a conocer a nuevos clientes utilizamos varias estrategias. En primer lugar, estableceremos un plan de marketing y publicidad para visibilizar nuestro producto. A su vez, intentaremos establecer el método más eficaz para que el producto llegue al cliente.

En cuanto a la compra de nuestro producto, éste se podrá adquirir de dos maneras diferentes.



La adquisición mediante canales propios que será llevada a cabo a través de nuestra tienda online, que se puede encontrar en el siguiente [link](#). Por otro lado, las farmacias son un canal indirecto para la adquisición del dispensador, ya que son establecimientos asociados en los que se vende nuestro dispensador.

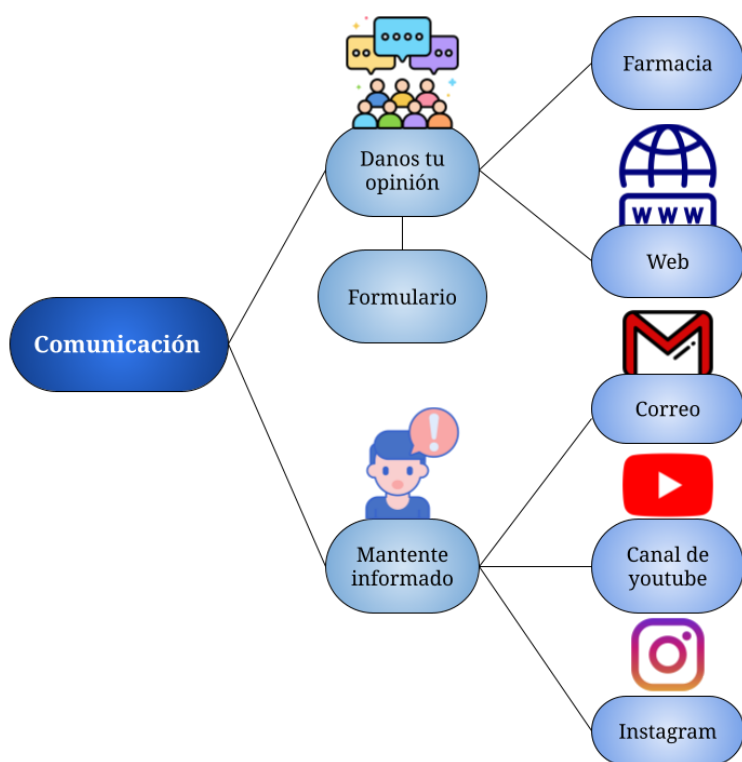
¿Porqué farmacias? La razón reside en el hecho de que no podemos limitarnos únicamente a la venta online, puesto que las personas de edad avanzada no disponen siempre de dispositivos o de los

conocimientos necesarios para adquirirlo de manera digital. Teniendo en cuenta esto, hemos planteado cuál sería el método más efectivo para llegar a nuestros clientes y hemos llegado a la conclusión de que la mejor opción para este conjunto de personas es adquirirlo en el mismo lugar donde se les proporciona la medicación. Es por ello que contamos con la asociación de farmacias con nuestra empresa, con el objetivo de facilitarles la compra a todas aquellas personas que decidan hacer uso de este modo de compra. Además, estos puntos de venta permiten una comunicación directa con los clientes y a su vez facilitan el conocer la opinión de los más mayores, puesto que podrán realizar una encuesta de satisfacción en el mismo establecimiento sin necesidad de rellenar la encuesta a través de Internet.

Asimismo, el dispensador se hará llegar a los clientes, desde nuestro punto de producción hasta el punto de recogida deseado, ya sea la farmacia más cercana o una oficina de Correos. Esto se aplicará siempre y cuando el pedido se haya realizado de manera online. Sin embargo, esto requeriría de un pequeño plus en el precio, puesto que este será un canal indirecto, ya que será una compañía externa quien realice el trabajo de distribución.

Una vez el producto esté en manos de nuestros clientes, mantendremos la comunicación con

ellos de dos maneras diferentes. En primer lugar podrán establecer un contacto directo mediante el uso de nuestra dirección de correo electrónico (dispensador.ringpill@gmail.com). Gracias a esto, podrán informarnos acerca de su satisfacción o descontento con el producto. Al mismo tiempo, a través de este medio de comunicación, nosotros podremos informarles de las actualizaciones de nuestra empresa o de los servicios que ofrecemos



(garantía, reparación en caso de avería, etc.). Asimismo, podrán completar la encuesta de satisfacción que se encuentra tanto en nuestra web como en las farmacias asociadas a nuestra empresa, para que nos den a conocer si todos los canales establecidos en este apartado funcionan correctamente al igual que indicarnos si el producto funciona adecuadamente.

Hasta ahora solamente habíamos hablado de la manera en la que se distribuyen los productos a los clientes individuales, pero éstos constituyen únicamente un fragmento de nuestro mercado objetivo. No obstante, gran parte de nuestra clientela estará constituida por residencias, un sector muy asociado con las personas de la tercera edad. Éstas dispondrán, al igual que los clientes, de la posibilidad de adquirir el producto a través de nuestra página web. Al tratarse de establecimientos más grandes que un hogar, nuestros canales se adaptarán a estos espacios. Además, para notificarnos cualquier duda o imprevisto que haya podido surgir con el dispensador, estas residencias, del mismo modo que los compradores individuales, podrán contactar con nosotros a través de nuestro [gmail](#) o mediante mensajes de [Instagram](#). Por otro lado, si lo que desean es obtener más información, podrán consultar nuestro [canal de YouTube](#) o nuestra [página web](#). Finalmente a través de dicha página web, los compradores podrán hacernos saber si han resultado satisfechos con el producto mediante la encuesta situada en el apartado “Opinion del cliente”.

En resumen, como se indica en los esquemas que se encuentran en el documento, el producto se podrá adquirir por dos vías: a través de Internet y/o en las farmacias asociadas a nuestra empresa. En el primero de los casos el producto llegará al destino elegido por el individuo que realice el pedido, ya sea el punto de Correos más cercano o una de las farmacias que trabajan junto con RingPill. Sin embargo, aquel cliente que adquiriera el producto en la farmacia podrá tenerlo en sus manos inmediatamente (siempre y cuando el producto no se encuentre agotado). No obstante, éste último no contará con la posibilidad de diseñar el producto de acorde a sus necesidades.