

CANALES

Canales de Comunicación

Estos canales permiten establecer contacto con los clientes, informarles sobre nuestros servicios y generar confianza:

1. Atención telefónica:

- Línea directa para consultas, pedidos y soporte.
- Ideal para personas de tercera edad con poca experiencia tecnológica.

2. Plataforma digital (web y app):

- Herramienta central para realizar pedidos, gestionar entregas y acceder a información sobre medicamentos.
- Diseño simplificado para facilitar su uso por parte de todos los clientes.

3. Marketing directo:

- Folletos y cartas personalizadas enviadas a hogares y residencias de ancianos.
- Información clara sobre los beneficios del servicio, incluyendo la rapidez y seguridad del reparto.

4. Colaboraciones con cuidadores y familiares:

- Campañas educativas para informar a cuidadores y familiares sobre cómo facilitar el acceso a los servicios para sus allegados.
- Incentivos para que estos intermediarios promuevan el uso de la plataforma.

5. Redes sociales y publicidad digital:

- Anuncios enfocados en públicos objetivos, destacando las soluciones innovadoras como el uso de drones.
- Publicación de contenido educativo y promocional para generar confianza.

6. Presencia local en centros médicos:

- Información disponible en consultorios, hospitales y farmacias físicas.
- Relaciones estratégicas con profesionales de la salud para recomendar nuestros servicios.

Canales de Distribución y Entrega

Estos canales aseguran que los clientes reciban nuestra propuesta de valor de manera efectiva:

1. Reparto a domicilio mediante drones:

- Innovación tecnológica para entregas rápidas, especialmente en áreas urbanas congestionadas y rurales de difícil acceso.
- Monitoreo en tiempo real para que los clientes sigan sus pedidos.

2. Transporte terrestre complementario:

- Vehículos con sistemas de conservación para garantizar la calidad de los medicamentos.
- Ideal para zonas donde la regulación o las condiciones climáticas dificulten el uso de drones.

3. Plataforma de pedidos:

- Proceso de compra fácil y rápido con notificaciones automáticas sobre el estado del pedido.
- Opciones de personalización de horarios de entrega según las necesidades del cliente.

Entrega de la Propuesta de Valor

1. Accesibilidad:

- Servicio diseñado para que las personas con movilidad reducida puedan acceder a medicamentos y productos esenciales sin salir de casa.
- Línea telefónica y soporte digital disponibles para solucionar cualquier inconveniente.

2. Rapidez y confianza:

- Entregas en tiempos mínimos con seguimiento en tiempo real.
- Garantía de conservación adecuada durante todo el proceso de distribución.

3. Experiencia personalizada:

- Asistencia directa de farmacéuticos para resolver dudas y proporcionar orientación.
- Comunicación constante para asegurarse de que las necesidades del cliente estén cubiertas.

4. Innovación sostenible:

- Repartos con drones eléctricos que reducen la huella de carbono.
- Uso de tecnología avanzada que refuerza la imagen de la marca como líder en innovación.

Conclusión:

Los canales de comunicación y distribución son fundamentales para acercar la propuesta de valor a los clientes. Al combinar tecnología innovadora, atención personalizada y métodos accesibles, aseguramos que nuestro servicio sea confiable, eficiente y adaptable a las necesidades del público objetivo.