

5. Canales

Los canales mediante los cuales nuestras gafas llegan a los distintos segmentos de mercado son los siguientes:

1. Canales de comunicación

Informamos a nuestros clientes sobre actualizaciones, novedades y detalles del producto a través de nuestra **página web oficial**: www.namrevolution.com, ya que es clave para mantenerlos informados y conectados con nuestra empresa.

2. Canales de atención al cliente

Ofrecemos múltiples opciones para garantizar un servicio personalizado:

- Número de contacto.
- Correo electrónico.
- Consultorio físico, donde se ofrecen consultas personalizadas y asesorías sobre nuestros productos.

3. Canales de distribución

Las ventas se realizan a través de nuestra página web, con entregas gestionadas por la empresa de visitadores médicos NOVARTIS. Este equipo está capacitado para explicar el funcionamiento del producto y realizar entregas personalizadas, asegurando un servicio completo y profesional.

4. Canales de venta

Nuestra tienda online, www.namrevolution.com, ofrece una experiencia de compra intuitiva y personalizada:

- En la página principal, los clientes pueden explorar los distintos modelos de gafas, visualizar cada uno en formato 360° con opción de ampliación, y acceder a una descripción detallada.
- Una vez seleccionado el modelo, es posible personalizarlo de manera individualizada.
- Al confirmar la compra, el cliente deberá registrarse (si no lo ha hecho previamente), proporcionando información básica como nombre, correo electrónico y teléfono de contacto.
- El pago se realiza mediante tarjeta bancaria, y el sistema incluye un calendario que permite seleccionar la fecha de entrega del producto según la ubicación del cliente.
- Para garantizar la transparencia, el cliente recibe un correo de confirmación que certifica la compra y el éxito del pago.

5. **En relación al feedback y evaluación del cliente, ofrecemos 2 puntos clave:**

- **Evaluación del proceso de compra.**

Al finalizar la compra en nuestra tienda en línea, se despliega una pequeña pestaña donde los clientes pueden calificar y opinar sobre la facilidad de selección y compra. Esto nos permite recoger información valiosa para mejorar continuamente la experiencia del usuario.

- **Encuesta de satisfacción tras la entrega del producto.**

En el momento de la entrega del producto, nuestros visitantes médicos proporcionan al cliente una encuesta de satisfacción. Este instrumento nos ayuda a evaluar tanto la calidad del producto como el nivel de servicio recibido, garantizando que cumplimos con las expectativas de nuestros usuarios.

6. **Por último en cuanto a la promoción y publicidad de la empresa NAM, ofrecemos las siguientes estrategias:**

- **Participación en conferencias sanitarias**

El equipo tiene una presencia activa en eventos y conferencias del sector sanitario, donde promocionamos nuestros productos directamente a profesionales de la salud.

- **Promoción en hospitales y clínicas**

Nuestro equipo de visitantes médicos se encarga de dar a conocer nuestros productos en hospitales y clínicas, asegurando un contacto directo con los profesionales que pueden recomendar nuestras gafas.

- **Soporte digital continuo**

Nuestra página web está siempre operativa como un recurso adicional de información. Además, ofrecemos un correo electrónico y un número de contacto para que los interesados puedan solicitar asesorías especializadas y resolver cualquier duda.