

CANALES DE DISTRIBUCIONES Y COMUNICACIONES



A la hora de mantener una comunicación constante y una buena relación con los clientes a largo plazo, el email marketing y WhatsApp son herramientas que nos permiten mantener a los clientes informados y responder sus dudas de manera rápida.

En cuanto a la venta directa, tener un portal web donde los clientes puedan comprar online y ofrecer una venta personalizada a través de agentes comerciales son aspectos muy importantes para hacer las transacciones de manera más rápida y efectiva.

La distribución se podría gestionar con agentes comerciales o a través de una plataforma de pedidos online, combinada con un buen sistema de logística que asegure entregas rápidas y seguras.

Con todo esto, la empresa podrá mejorar la experiencia de compra, asegurando que las farmacias y ortopedias reciban el apoyo necesario en cada etapa del proceso de compra.