

6. CANALES

La función principal de los canales es hacer llegar una propuesta de valor a los clientes. En nuestro caso, el canal principal, que conlleva una labor de comercialización del producto para hacer llegar a los organismos sanitarios la aplicación, se llevará a cabo de manera particular por los comerciales (en este caso nuestro equipo). Además, hay un canal secundario, formado por los propios organismos que adquieren nuestra aplicación, quienes difundirán nuestra aplicación entre los civiles y futuros usuarios.

Ya que la sanidad es un derecho y nosotros queremos optimizarlo, queremos que este servicio se implante en toda la geografía española, para ello, el primer paso que daremos será dirigirnos al ministerio de sanidad, y vender nuestro servicio.

Para llegar a otros centros hospitalarios acudiríamos a congresos y en caso de querer que nuestra aplicación llegue a otros hospitales fuera de España, tendríamos que analizar su situación y particularidades, yendo en persona al lugar deseado para poder hacer una propuesta concreta que se ajuste a sus necesidades.