

1. CANALES

Nuestro producto se dará a conocer mediante una muestra (maqueta) de éste en la farmacias de los pueblos, mediante folletos que daremos a la gente para que se informen mejor de éste y llevando también muestras a hospitales y residencias para la tercera edad, para así, enseñar a las personas como funciona el armario y lo útil que es. El único coste que tendríamos sería el de los folletos.

- Canales de distribución del producto: ¿cómo va a llegar al punto de venta? Es decir, ¿a través de qué canales vamos a llegar a cada segmento? (coste) (**Propuesta de valor**)

Al comienzo nosotros mismo lo iríamos repartiendo por las farmacias, hospitales y las residencias para la tercera edad y a las casas de los clientes, ya que así no tendríamos tantos gastos, pero una vez vayamos obteniendo beneficios y la demanda del producto aumentase contrataríamos a algunos repartidores para la distribución del producto.

-Canales de venta ¿dónde se va a vender el producto? ¿Cómo se va a vender el producto?

(Señalar si es un canal directo o un canal indirecto, si es propio o asociado o mezcla)

La venta de nuestro producto sería directa al principio, y se comenzaría a vender en farmacias, en hospitales y en centros para la tercera edad, con el propósito de acabar con las consecuencias de olvidarse de la toma de las medicinas. Después sería una mezcla entre un canal propio (nosotros seguiríamos distribuyendo los productos) y un canal asociado, en el que contrataríamos a algunos repartidores.

Mantendríamos la relación con el cliente mediante revisiones técnicas anuales (las serían gratuita), la instalación del producto gratuita y también ofreciéndoles un gran soporte de ayuda personal en caso de avería del producto.

- Listado de empresas de la zona donde queramos vender.
- Farmacias de Ribamotan al mar y Marina de Cudeyo y Medio Cudeyo, Hospital Marqués de Valdecilla y Clínica Mompía, Residencia de mayores Santander- Sanitas Mayores y Casa Reposo Siervas de María.