

3.- CANALES.

- Punto de venta: vamos a tener una tienda propia llamada Free To Walk. Va a estar situada en San Sebastián, Gipuzkoa. Ahí tendremos toda la información sobre nuestro producto y un personal dispuesto a aclarar cualquier duda. Tendrán la oportunidad de poder probarlos y tendremos especialistas dispuestos a enseñar como funciona. Consultando cita previa, los clientes podrán recibir clases.
- Distribuidores: para poder aumentar nuestras ventas también dejaremos que otras empresas, como por ejemplo Fnac, puedan vender nuestro producto. De esta manera los clientes habituales de estas tiendas podrán encontrar nuestro producto con facilidad y así conseguir que más gente lo conozca. Las tiendas ortopédicas o parafarmacias también venderán nuestro producto.
- Telemarketing: tendremos a una parte de nuestro personal haciendo llamadas telefónicas para poder dar a conocer nuestro producto. Además de esto las llamadas telefónicas nos ayudarán a mantener relaciones con los clientes.
- Nuestra página web (www.freetowalk.com). En esta página web no solo intentamos vender nuestro producto, sino que también daremos a conocer los problemas diarios que sufren los ciegos y así podremos concienciar a la gente. Tendremos toda la información acerca del producto, como precio modo de uso, medidas...