

## **Canales**

A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor. Queremos comunicarnos con empresas de ámbito sanitario a través de reuniones presenciales entre los coordinadores de las empresas o atendimento por llamadas telefónicas.



Para la distribución llevaremos las ambulancias a las empresas que vayan a comprar nuestros vehículos asistenciales. El precio se habrá negociado anteriormente en las reuniones presenciales de los representantes o mediante llamada telefónica con la empresa compradora. Se habrá llegado a un acuerdo. Posteriormente se llevará los vehículos hacia la empresa compradora, como puede ser su mismo taller. Será totalmente gratuito la entrega o el transporte de ello.



La venta del vehículo lo hará la empresa compradora mediante transferencias bancarias. Ya sea mensualmente o pago único.