

CANALES

Los canales de comunicación que utilizaremos en este caso deben de ser **específicos**, ya que trabajaremos en un **ámbito sanitario**. Nuestros clientes serán: médicos (traumatólogos, cirujanos..), hospitales, hospitales universitarios y organismos (tanto públicos como privados) que ofrezcan servicios sanitarios.



Para que nuestro producto llegue a ellos tenemos que **establecer relaciones** directas. **Organizaremos reuniones, presentaciones** o ilustraciones para enseñarles las ventajas de nuestras impresoras 3D. También, enviaremos a representantes a todas las comunidades autónomas que asistan a congresos o conferencias médicas donde podrán relacionarse e interactuar con los profesionales.



Pondremos **anuncios** en páginas web, **revistas médicas** y otras plataformas más enfocadas al ámbito sanitario para darnos a conocer.

A nuestros clientes les ofreceremos **ofertas personalizadas**, teniendo en cuenta la cantidad de producto que compran y planes de financiamiento, ajustándonos al presupuesto de cada uno. También les proporcionaremos **cursos** para mostrarles cómo se utiliza la impresora 3D, la aplicación y nuestra página web.

Contrataremos a **empresas de transporte como canal de distribución**, para que nuestro producto llegue en las mejores condiciones posibles. Algunas de estas empresas podrían ser: Correos, MRW, SEUR, FedEx o CTT. A parte de esto, le daremos a nuestros clientes servicios para que puedan hacer el **seguimiento en tiempo real** y **monitorear** la ruta del **producto**. Esto nos permitirá a nosotros responder con mayor facilidad a cualquier retraso o imprevisto que pueda llegar a pasar al envío. También incluiremos instrucciones de instalación junto a cada impresora, por si el cliente tiene alguna duda.

En nuestro caso, el **canal de venta** será nuestra página web. Desde ahí los clientes podrán ver, comprar y consultar dudas acerca de nuestro producto.

