



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Entendemos por **canales**, aquellos instrumentos o empresas que usaremos para hacer llegar nuestra aplicación a los posibles clientes. Al ser una **aplicación**, su distribución se realizará a través de las tiendas virtuales de algunas marcas, con lo que se reducen. Lo dividiremos en dos: los distribuidores virtuales, nosotros usaremos *App Store* y *Play Store*; y también lo podremos adquirir en lugares físicas, siendo estos las sucursales de aquellas empresas con las que nos promocionemos mutuamente. **Dr Healthy** utiliza una red de canales de distribución que servirán tanto para dar a conocer como para poner el producto a disposición del usuario.

1) Publicidad de Dr. Healthy.

Los canales que ayudaran a publicitar nuestra aplicación corresponderán con nuestros socios clave , que son :

1.1) Empresas pertenecientes al sector deportivo. Con esto nos referimos a **gimnasios** como Body Factory y Go fit en los que al hacerte socio de uno de estos clubes se compensará al usuario con seis meses de uso gratuito de la aplicación.



1.2) Empresas de bebidas y alimentos energéticas. A través de promociones estas empresas sortearan una serie de códigos que se canjeara por una serie de meses de uso gratuito de la aplicación. Los socios clave en este ámbito que nos permitirán dar a conocer nuestro producto son Powerade , Aquarius y Gatorade .





5 – Canales.

Dr. Healthy

1.3) Franquicias de material deportivo. Las cuales publicitaran **Dr. Healthy** al vender este material deportivo, este canal se corresponde con la empresa Decathlon o *Forum Sport*.



1.4.) Empresas del sector de nutrición y dietética: publicitan nuestra empresa a la vez que realizan sus servicios, para que el cliente obtenga un mejor resultado. Empresas como *Tudietista*.

2) Distribución de Dr. Healthy.

Los canales de distribución se dividirán en dos grandes grupos:

2.1) Distribuidores virtuales: El cliente podrá optar por **dos herramientas** para descargar nuestra aplicación directamente en el dispositivo móvil (dependerá de la marca) *Play Store* y *App Store*. En este caso desembolsaremos una cantidad de dinero a ambas tiendas virtuales, a cambio de poder adquirir el permiso de venta.



2.2) Tiendas físicas: También, tras haber despegado y conseguido los acuerdos con las grandes empresas, podremos adquirir el producto **en sus entidades**. Se te canjeara en cualquiera de las distribuidoras un código por el valor de la aplicación, dependiendo de la oferta será la versión normal o la versión premium. Como ya hemos citado, se llevará a cabo a través de la ofertas conjuntas con otras aplicaciones (relación con clientes).

Ambos tipos de canales, además de para la distribución también tendrán función de comunicación, por ejemplo, queja; y del cliente a Dr. Healthy, como información.