



ECOCAR S.L
C/ SAN BERNARDO, 98
28015 MADRID
telf. 915747473
finanzas@ecocar.com

CANALES

Los Canales son la manera en la que nuestra aplicación “ECOCAR” se pondrá en contacto con nuestros posibles usuarios, para hacerles saber tanto quiénes somos, como los servicios que prestamos y lo que podemos ofrecer.

Nuestra aplicación móvil pone en contacto a todos nuestros usuarios para que, tanto conductores como pasajeros, compartan sus vehículos durante los trayectos que se realizan a diario hacia sus trabajos y hogares, así mismo, reduciendo la contaminación y los atascos.



Como dentro de la población hay varios rangos de edad, contamos con una gran variedad dentro de los segmentos de clientes que tenemos, ya que hay una gran diversidad de edades comprendidas entre sí.

Nuestra aplicación va dirigida a dispositivos móviles, por lo cual se adquirirá a través de Google Play Store y Apple Store.

Para darnos a conocer y llegar a nuestros posibles clientes, lo haremos de diversas maneras, aprovechando los distintos tipos de usuarios que van a adquirir nuestra aplicación, utilizaremos diversos métodos.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Utilizaremos canales para dar a conocer nuestra aplicación y el servicio que ofrecemos, utilizaremos publicidad en páginas webs utilizando herramientas como Google Ads o Facebook Ads para poner anuncios en diferentes sitios web.

Además asistiremos a eventos de Startups en los que daremos a conocer nuestra empresa además de la posibilidad de dar conferencias en este tipo de eventos con lo que atraeríamos a mucha más gente.

Al ser una aplicación online también utilizaremos las redes sociales con dos objetivos, como canal de distribución, utilizándolo como forma de publicidad consiguiendo el mayor número de seguidores y de repercusión posible para así poder llegar a más personas, y como canal de comunicación de la empresa ya que desde estas plataformas será el modo en el que los usuarios tendrán un contacto más directo y más cercano con nosotros



Las redes sociales que usamos son:

- Facebook
- Twitter
- YouTube
- Instagram



YouTube



Partiendo de que uno de nuestros segmentos de cliente son personas jóvenes, damos total importancia a las redes sociales, ya que es algo que la mayoría sabe utilizar y es una muy buena forma de alcanzar un mayor público.

En primer lugar, hemos una página en Facebook donde hablaremos de las distintas propuestas que vamos a cambiar con nuestra aplicación o los beneficios a nivel social que queremos conseguir.

También compartiremos el contenido por nuestras redes sociales, tanto Facebook, Twitter e Instagram, haciendo que llegue a más gente.

Estos canales están vinculados a un público más joven y dinámico, ya que vivimos en un mundo que se mueve más rápido gracias a las nuevas tecnologías, haremos vídeos cortos, captando la atención del público y distribuyéndolos por redes sociales, por blogs que traten sobre el medio ambiente y haciendo campañas con distintos canales de influencia.

Para esto último usaremos YouTube, que es un medio económico, con el que podemos sacar bastante partido a nuestra aplicación. Introduciremos nuestros cortos a modo de anuncios que aparecerán antes de los vídeos.

Para los posibles clientes más tradicionales, contaremos con puntos de información en centros comerciales y los lugares más transitados de la ciudad, donde mostraremos nuestra aplicación y contaremos sus funciones, propuestas y recompensas para nuestros usuarios.

La forma principal que tenemos para dar a conocer a nuestra aplicación es el efecto boca a boca, con el cual conseguiremos alcanzar un mayor número de usuarios al correrse la voz.

