

## CANALES

---

FutureHelp se distribuirá a través de Internet, ya que será una aplicación que se tendrá que descargar en cualquier dispositivo móvil. Estará disponible en la App Store y en Play Store para que la aplicación pueda llegar a la mayoría de dispositivos. Es por esto que será un canal directo, ya que no serán necesarios intermediarios para la venta de nuestra aplicación ni para llevar a cabo nuestra actividad. Además, será un canal propio y, por lo tanto, tendremos un mayor margen de beneficio.

Además, utilizaremos los siguientes medios para publicitar la aplicación:

- El primero de ellos será Instagram. Debido a que actualmente, es una de las redes sociales más importantes, nos permitirá llegar a un número muy amplio de usuarios. A través de ella, publicaremos imágenes de nuestra aplicación, y será otro método a través del cual la gente pueda enviarnos sus dudas...
- El segundo será Twitch, ya que es otra de las aplicaciones que está en auge. Es una plataforma que cuenta con más de 100 millones de usuarios activos mensuales y donde un 61% aprovecha la plataforma para chatear con la comunidad. Sin embargo, el 58% de los usuarios invierte más de 20 horas mensuales a la plataforma. Por eso, a pesar de ser una de las comunidades más pequeñas, en comparación con otras redes, destaca por el engagement, su comunidad sólida y el gran nivel de interacción que genera. Crearemos una campaña publicitaria ya que, además de los datos anteriormente dichos, los usuarios invierten un total de 355 mil millones de minutos viendo transmisiones en vivo, donde los videos que hay (124 millones), son vistos más de 1,7 mil millones de veces.  
<https://www.antevenio.com/blog/2019/05/campana-de-publicidad-en-twitch/>
- El tercer medio será Facebook. Es una plataforma perfecta para las empresas pequeñas ya que con poco presupuesto podemos conseguir muy buenos resultados. Su posibilidad de segmentar la orientación de cada anuncio a un público determinado la convierte en una muy buena opción. Realizaremos una campaña publicitaria a través de Facebook Ads. Esta campaña no será gratuita.
- Por último, realizaremos campañas publicitarias en Google Play y App Store para que la aplicación pueda llegar a un gran número de personas que podrían estar interesadas en la aplicación o que estén buscando aplicaciones similares. Esta publicidad tampoco será gratuita.

