

## 5. CANALES (Departamento de marketing)

Nuestra empresa al tratarse de una aplicación, prescindiría del canal de distribución ya que nuestro objetivo es poner en contacto a aquellas personas que necesitan a alguien que haga algún trabajo en su casa a través de la página web o de la aplicación

Trataremos de captar la percepción de nuestros clientes mediante la publicidad de nuestra aplicación en foros de internet o en otras aplicaciones. Por ejemplo en youtube ya es una aplicación la cual llega a bastantes clientes, también estaremos en foros de búsqueda de trabajo para así llegar a gente la cual esta interesada. Casi toda nuestra empresa es dependiente de la publicidad ya que no solo nuestra empresa trata de eso, sino que también sin publicidad no tendríamos publicidad y nos quedamos estancados. Nuestros posibles patrocinadores serían aquellos los cuales vean factible nuestra idea de negocio, realmente cualquier aplicación podría estar interesada en patrocinar nuestro proyecto ya que nosotros luego podríamos darles publicidad.

En nuestra aplicación la única compra que hay es la del pack premium, el cual te libra de publicidad y te da prioridad a la hora de enseñar tu perfil en nuestra app, luego a partir de ahí nosotros no adquirimos beneficio alguno por poner en contacto a la persona que necesita a alguien y aquella persona la cual quiere ejercer su labor. He de destacar que ya en el momento en el que ponemos en contacto a los dos usuarios ya no adquirimos ningún beneficio.

Nuestros usuarios contactan con nosotros registrándose en nuestra aplicación o en nuestra página web.

En principio no tendrían que contactar con nosotros directamente en el sentido de que ellos por su cuenta ya podría apañárselas para iniciar una sesión e inscribirse así en nuestra aplicación, en el caso de duda dejaremos un numero de atención al cliente por el cual si algún usuario tiene duda podrá contactar con nosotros directamente, aunque como ya he dicho antes en principio no sería necesario el contacto directo