

## 5.-CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES.

El canal principal de **comunicación** que se usará serán las redes sociales y la televisión. Utilizaremos canales informáticos para llegar nuestro servicio a nuestros clientes, se crearán videos publicitarios como canal de comunicación.

Primero lanzaremos un video publicitario mencionando las características de la aplicación por canales de televisión de todo el mundo para la obtención de clientes.

Cuando se alcanza un número de clientes determinado, se seguirá promocionando la aplicación con videos publicitarios más ilustrativos e imágenes publicitarias en las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter y TikTok) en las que se indicarán nuevos avances y modificaciones de la aplicación.



El canal de **venta** son las tiendas físicas de ropa y las estaciones del metro porque nuestra aplicación hace llegar a nuestros clientes a estos sitios a través de nuestra aplicación funciona como un canal informativo y de guía, porque informa a los clientes de los descuentos, ofertas y rebajas que puede haber en las tiendas de ropa física y dispone de un mapa general, GPS y el mapa del metro donde indica el lugar donde se sitúan las tiendas. Esto ejerce que nuestros clientes vayan a comprar el producto o los productos que quieren físicamente.



En nuestro caso , al ser una aplicación no habría ningún canal de **distribución** porque no hacemos llegar nuestro producto a los clientes, simplemente nuestro servicio es informar y guiar a nuestros clientes para que accedan a esas empresas para adquirir su producto o servicio.