

CANALES

Basándonos en el segmento de la sociedad al que va dirigido nuestro servicio de cuidado y asesoramiento en ciertas materias para niños y niñas, creemos que la mejor opción para incluir esta aplicación en el mercado es utilizar medios, por ejemplo, las redes sociales (Instagram, Facebook...)

También es muy útil llevar a cabo charlas en centros para que jóvenes mayores de 18 años puedan inscribirse en la aplicación para cuidar a los niños, para eso tendremos que pedir permiso a los centros para que podamos hablar con las familias. Otra opción podría ser colocar carteles en centros de educación infantil y primaria para que los padres conozcan esta aplicación, siempre con el permiso del centro.

Volviendo al tema de los medios, para lanzar esta aplicación en el mercado es necesario conocer la forma más rentable de invertir en la publicidad. En parte, nuestra aplicación está dirigida a jóvenes que puedan trabajar como cuidadores y a los padres por lo que utilizar redes sociales, ya sea Instagram, Facebook... debido a que, actualmente, se utilizan bastante. Nos daremos a conocer a través del Spam que nos puedan hacer gente cercana nuestra o del entorno. Además, realizaremos un anuncio para que podamos promocionar la aplicación y la gente pueda ver el inicio de una gran aplicación.

En Instagram, trataremos con influencers, los cuales tengan hijos o den importancia a la educación, como son cuentas sobre educación o profesores, les comentaremos nuestro servicio y realizaremos un sorteo ofreciendo nuestro servicio. En Facebook subiremos varios post a la semana en los que comentaremos en que se basa nuestra aplicación.