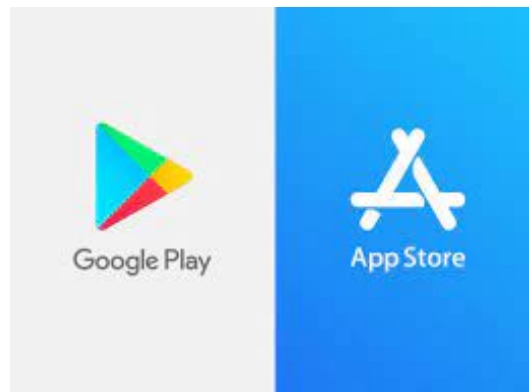




BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Salmenta sistemaz hitz egiten badugu, internetez salduko da gure app-a, horregatik app store zein google play bidez erosi ahalko da. Horrela jende gehiagora iritsi ahal izango gara eta azkarrago gainera.



Salmenta toki haietan aplikazioa deskargatu ahal izango da, sartzen zarenean video bat egongo da non gure aplikazioaren funtzionamendua azalduko da. Kanal hauei esker, perfil gehiagora iristez gain, jakin izango dugu gure erosleen iritzia. Haiek gure app-ari izar kopuru bat eman ahal izango diote eta gainera, komentarioak jarri daitezke erosleek dituzten kezka edo kexekin.

Honek hainbat kostu suposatuko ditu, batetik aplikazio garatzaile bezala App Storen eta Google Playen elkarte bat egin behar delako. Prozesu baimenen bidez garatu beharko da, Google Playen 25 dolarreko ordainketa eginez eta honela Google Playen gure aplikazioa eskuragarri jarriz, eta, iphone gailuen kasuan App Storen eskuragarri izateko urtean 99 dolarreko inbertsioa eginez.

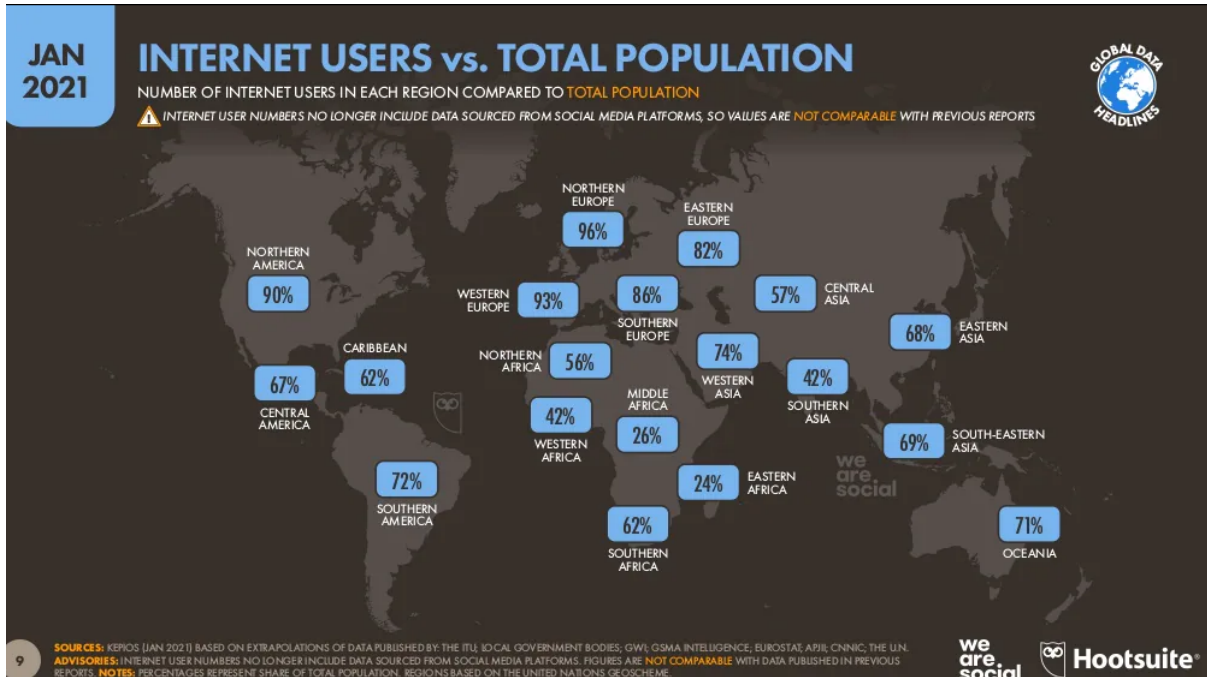
Bestetik, distribuzio mota honek gure kostu finkoak %30ean handitzea ekarriko du aplikazioen eraginez sortuko diren salmentengatik.

Aplikazioaren hainbat baliabideen bidez egingo dugu, alde batetik, sare sozialetan promozioa egingo dugu, batez ere instagramen eta tiktoken eta horretarako influencerrak kontratatuko ditugu. Haiek gure aplikazioari buruz hitz egingo dute, horrela haien followerrak jakingo dute gure aplikazioaren funtzionamendua, onurak,... Bestetik, ekitaldiak antolatuko dira eta, azkenik, gure web gunea eta beste hainbat sare sozial ere sortu ditugu bertan informazio zabala eskainiko dugularik.

Gaur egon sare sozialen erabilera oso ohikoa da. ``WE ARE SOCIAL`` inkerketa bat egin du eta haien datuei erreparatzen badiogu populazioaren erdia baino gehiago



interneteko kontu bat du. Horrekin jakin dezakegu gutxi gora behera gure aplikazioari buruzko sare sozialetako promozioak bisualizazio asko izan ditzakela.



Bestalde, ekitaldiak egingo ditugu, adibidez, Garberan. Bertan, gure aplikaziaren informazioa emateko eta honen existentzia jakinarazteko, bertan arropa aldatzeko aukera emanez. Horrela, gaur egungo arropa kontsumoa eta produkzioa gutxituko genuke, planetarentzat onuragarria izanik. Ekitaldietan gainera, influencerrak etorriko ziren, horrela konfirmatzen dugu jende gehiago etorriko dela.



Influencerren bidez lortuko duguna da jende gehiagora iristeko ahalmena da. Horretarako bi influencer kontratatuko ditugu, hauek modarekin zerikusia dute.

- ByCalitos: Youtuber bat da eta 785.000 jarraitzaile ditu eta 331.000 jarraitzaile instagramen



- Roxana Zurdo: "Pura vida clothes"ko modelo da, horrez gain, influencer bat da eta 43.900 jarraitzaile ditu instagramen eta tiktoken 148.300.



