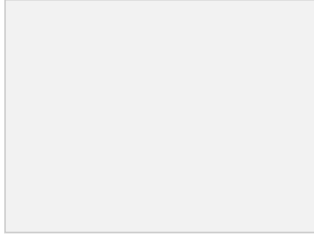


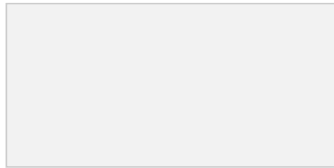
CANALES

Los canales son imprescindibles para hacer llegar a nuestros clientes la propuesta de valor que les queremos ofrecer.

Aparte de poder poner nuestra aplicación Nearme en la Play Store y la App Store, también podemos ponerla en otras plataformas como Ovi Store (de Nokia) o Mobile Store (de Windows), porque estas dos tienen muchas menos restricciones que la Play Store, aunque sean menos famosas. Por tanto, nuestros canales de distribución serán las aplicaciones que sirven como medios para instalar otros programas en los dispositivos electrónicos.



En cuanto a los canales de comunicación, para comunicarnos con los usuarios, no crearemos una web, al menos a corto plazo. Nuestra intención es crear perfiles en redes sociales como Instagram o Twitter; en ésta emitiremos todos los comunicados. Otro método para compartir anuncios importantes será enviar correos electrónicos. Respecto a cómo tenemos pensado darnos a conocer, en primera instancia pretendemos empezar a darla a conocer entre nuestros conocidos y les presentaremos en directo el funcionamiento y usos de la app con la intención de difundirla. Además, nuestros usuarios dispondrán de un foro donde puedan comunicarse entre ellos por las razones que sean, ya sea porque tienen algún problema respecto a la aplicación o simplemente para comunicarse entre ellos. A medio plazo tenemos pensado pagar por anunciarnos en otras redes sociales y aplicaciones que nos permitan incrementar



el número de usuarios.

Nuestra empresa también dispone de un canal de venta -igualmente Google Play y APP Store- dado que ofrecemos un servicio premium a todos los usuarios que lo deseen a cambio de un pago por la suscripción.

Por otra parte, la venta de los datos de los usuarios que recoge nuestra aplicación requiere también canales de venta. Disponemos de dos métodos para ello: Por una parte, la búsqueda por nuestros medios de empresas interesadas en adquirir y comercializar los datos de usuarios, sus preferencias de consumos, sus gustos y aficiones...; o, dada la dificultad para nosotros de encontrar esos clientes, ponernos en contacto con empresas especializadas que nos sirvan de intermediarios.

Respecto a los clientes que quieran publicitar sus productos en nuestra aplicación, para contactar con ellos e invitarles a anunciarse en nuestra app, utilizaremos el correo electrónico. Esta es una gestión que nosotros mismos manejaremos con nuestros recursos humanos.