

Canales

¿A través de qué recursos quieren ser contactados nuestros segmentos de clientes?

Los canales deben ser divididos en 2 apartados, dependiendo del segmento al que nos refiramos.

Para el segmento de la gente rural, tenemos 2 opciones:

- Realizar llamadas a las diversas zonas de la Castilla y León despoblada para realizar las propuestas.
- Publicitarnos en publicaciones locales de la zona rural.

Para el segmento de la gente joven, tenemos 4 opciones:

- Utilizar un marketplace, como Google Play Store o Apple Store, para colgar la app y que la gente se la pueda descargar cuando quiera.
- Usar las redes sociales para dar a conocer nuestra aplicación.
- Utilizar publicidad offline, es decir, en transporte o revistas.
- Mediante conferencias de aplicaciones, donde podamos dar a conocer a la gente la aplicación

¿Qué canales son más eficientes?

Para el segmento de la gente rural:

- Las llamadas vienen a ser una opción, pero puede haber pueblos en los que haya conexión mala o problemas de comunicación en la zona
- La opción de las publicaciones rurales es una opción bastante rentable y eficiente, ya que es bastante barato publicitarse en ellos y nos daría una gran repercusión entre la gente de la zona rural.

Para el segmento de la gente joven:

- El marketplace está bien, pero no es eficiente ya que es muy difícil destacar entre todas las apps que hay sin hacer nada más, es decir, que no es una técnica eficaz por sí sola.
- Las redes sociales serán la mejor manera para publicitarse, ya que todo el mundo las utiliza, y nos permitiría el poder tener un alcance bastante amplio entre la población joven. Las redes sociales que serían mejores para publicitar nuestra aplicación serían Facebook, Twitter, Instagram y Youtube, ya que en ellas podemos adquirir una gran repercusión entre el segmento de la gente joven.
- La publicidad offline también puede ser rentable, ya que, prácticamente, todos los días vemos al transporte público con publicidad, y la gente se puede fijar en ellos, aunque no es tan eficiente como las redes sociales.
- La idea de las conferencias es buena, ya que permite dar a conocer la aplicación a la gente, y así poder obtener patrocinadores.

Los canales de distribución que se van a utilizar y la política de incentivos e intermediarios

Los principales canales de distribución son las plataformas de descarga de aplicaciones, entre las cuales nos encontramos la Google Play Store en dispositivos Android y la App Store en dispositivos IOS. Nosotros nos centraremos en Android, ya que es el que más conocemos, pero no descartamos realizar una versión para IOS.

Además, otra opción que usaremos de cara a distribuir nuestro producto es un enlace de descarga de la aplicación en la página web de nuestra empresa.

De cara a la política de incentivos a intermediarios, nuestro producto no tiene intermediarios, por lo que no hará falta una política de incentivos a estos.