



## CANALES

Mediante los canales se promociona, distribuye y vende el producto de la empresa, en este caso la APP.

**Promoción:** A la hora de promocionar el producto la empresa ha optado por crear cuentas en diferentes redes sociales. Teniendo en cuenta el rango de edad se han creado cuentas de twitter e instagram dirigidas hacia un público más joven, con imágenes y videos más dinámicos; en cambio para un público más adulto se ha creado una cuenta de Facebook (los adultos son quienes más usan esta red social) con contenido dirigido a ellos, siendo este más claro y explicativo y desarrollando más la información que a los jóvenes, que tienen otra manera de comunicarse hoy en día.

### **Distribución:**

- A la hora de distribuir el producto se hace mediante plataformas de descarga de aplicaciones para dispositivos móviles; en el caso de dispositivos Android se hace mediante **Google Play/Play Store** y en el caso de dispositivos IOS se ofrece mediante la **APP STORE**.
- En cuanto a la distribución de los productos adquiridos mediante el servicio de delivery, estos son distribuidos mediante una empresa que será subcontratada. (Just Eat, Glovo, etc)

**Venta:** A la hora de vender el producto hay dos tipos de venta:

- **Gratuita:** esta opción ofrece los servicios de la aplicación en su totalidad, pero ven anuncios ocasionalmente. De esta manera los anuncios permiten recibir ingresos a la empresa.
- **De pago:** A cambio de una cantidad concreta de dinero (1,99€) pueden hacer uso de la aplicación y sus servicios sin ver anuncios. A parte esta opción permite hacer uso de un servicio complementario de delivery.



La venta del producto es de manera indirecta ya que esto se oferta mediante la mencionadas plataformas de descargas de aplicaciones, es decir, son las intermediarias para que el producto pueda llegar a los usuarios. A pesar de ello, la venta de productos como el delivery, es directa pues se hará desde la propia app.

Los canales para llegar al cliente, son tanto directos como indirectos:

- Directo: se llega a los clientes mediante una página web propia en la que los usuarios puedan conocer la labor de la aplicación.
- Indirecto: se hace uso de cuentas en redes sociales ya existentes (instagram, facebook..) para dar a conocer la labor de la empresa y el producto ofrecido.