

## KANALAK

Atal honetan, hainbat kanal jorratuko ditugu eta gure helburua lortzeko eman behar ditugun komunikazio urratsak azalduko ditugu. Lehenengoa gure bezeroekin komunikatzeko, bigarrena gure produktua saltzeko eta azkenik promozionatzeko.

Hasteko, bezeroekin komunikatzeko edukiko ditugun metodoak definituko ditugu. Gure komunikazio kanal printzipala e-maila izango da, gure ustez dagoen modu egokienetako bat delako, formaltasuna eta eraginkortasuna duelako. Hemendik jasoko ditugun mezuak gauza garrantzitsuetarako izango dira, adibidez, norbaitek arazoren bat izango balu Premium zerbitzuarekin, edo beste edozein ordainketarekin. Bidaltzen dizkiguten korreoak gaztelaniaz edo ingelesez egotea eskatuko dugu, e-mail helbidearen ondoan ohar txiki bat jarritz.

Bestalde, Play Store eta Apple Store bertan erabiltzaileek idatzi ahalko dituzte iritzi-oharrak, eta hauek, app-ari buruzko ideiak, kexak, eta antzerako iruzkinak jartzeko izango dira.

Salmenta kanalei dagokienez gure produktua birtualki banatuko dugunez, bi baliabide hauek erabiliko ditugu: Play Store eta Apple Store. Gure ustez hauek dira aukera aproposenak, dauden baliabide ezagunenak direlako, gailu elektronikoen gehienetan daudelako, eta bezeroei iristeko modu errazena delako. Gainera, gaur egungo herrialde ia guztietan daude bi zerbitzu hauek, beraz gure aplikazioa mundu-mailan eskaini dezakegu.



Azkenik, gure proiektua iragartzeko, on-line iragarkiak erabiliko ditugu TikTok, Instagram, Linked-in eta Facebook sareetan. Segmentazioan esan dugun bezala, gure bezero potentzialak 18-35 urte izango ditu,

beraz TikTok eta Instagramen bidez audientzia gazteengana iritsiko gara, eta Linked-In eta Facebook erabiliz pertsona zaharragoei emango diegu gure aplikazioaren berri.