

CANALES:

Los canales son los medios que conectan a los clientes con tu empresa. Se usan para promocionar y entregar tu producto a un nicho de clientes específico.

El canal es cualquier elemento de contacto entre tu empresa y el cliente. Se incluye también cualquier interfaz que utilice el cliente para acceder a tu producto o servicio.

Existen canales directos e indirectos:

Canales directos: Son los puntos de contacto propios de tu negocio con los que te conectas al cliente. Veamos algunos ejemplos de canales directos que puedes tener en tu empresa:

- Página web
- Redes sociales
- Red de tiendas
- Fuerza de ventas
- Personal ejecutivo
- Proyectos de promoción

Canales indirectos: Para los canales indirectos necesitas de intermediarios. Pueden ser canales de terceros o *partners* que te ayuden a llevar tu producto al cliente.

- Sitios web de terceros
- Redes de ventas al por mayor
- Redes de ventas de terceros
- Tiendas de terceros
- Medios de comunicación

Anunciaremos nuestra aplicación a través de anuncios, en diferentes redes, ya sea pagando a instagram, facebook y twitter para que pongan anuncios de nuestra aplicación en esa red social, como creando unas propias redes sociales de la aplicación subiendo todas las novedades, actualizaciones, contenido...

Contactaremos con varios influencers que puedan hablar de nuestra aplicación en sus redes sociales para que llegue la información a toda la gente posible de todo tipo de edades.

También lo promocionamos en la tele, programas de radio etc. Estará toda la información con todos sus datos y detalles en todas las tiendas de apps como app store y play store.