

05. Canales:

La distribución estratégica de WAYPOINTS se lleva a cabo mediante un enfoque multifacético que garantiza la accesibilidad y visibilidad de la aplicación en el amplio espectro de usuarios potenciales.

Tiendas de Aplicaciones y Preinstalación en Dispositivos Móviles: WAYPOINTS se encuentra disponible en las principales tiendas de aplicaciones, asegurando una amplia accesibilidad para usuarios de plataformas móviles. Además, buscamos establecer acuerdos con fabricantes para la preinstalación en dispositivos móviles, aprovechando la oportunidad de estar presente de forma nativa en millones de dispositivos. Esta estrategia no solo aumenta la visibilidad de la aplicación, sino que también facilita la adopción orgánica por parte de los usuarios desde el momento en que encienden sus dispositivos.

Campañas Digitales y Marketing de Contenidos: La promoción de WAYPOINTS se lleva a cabo mediante campañas digitales altamente segmentadas y marketing de contenidos estratégico. Utilizamos una combinación de anuncios en redes sociales, motores de búsqueda y plataformas especializadas para llegar a nuestro público objetivo. El marketing de contenidos se centra en la creación de material informativo y atractivo, destacando las funcionalidades únicas de la aplicación, consejos de viaje y experiencias de usuarios. Esta estrategia no solo genera conciencia, sino que también educa y atrae a los usuarios potenciales.

Participación Activa en Eventos de Viajes y Tecnología: Para fortalecer la visibilidad de WAYPOINTS, participamos activamente en eventos relevantes de la industria de viajes y tecnología. Desde ferias comerciales hasta conferencias especializadas, buscamos oportunidades para presentar la aplicación, interactuar con la comunidad y establecer conexiones directas con posibles colaboradores y usuarios. Esta participación activa no solo refuerza la presencia de WAYPOINTS en el sector, sino que también proporciona un canal directo para la retroalimentación y comentarios de los usuarios.



