



## **5. Canales de distribución y comunicaciones**

### **Canales de comunicación**

Al ser nuestro producto una aplicación hemos decidido centrarnos en la publicidad por medio de redes sociales y anuncios de televisión:

- **La publicidad en redes sociales** es una estrategia efectiva porque nos permite llegar a audiencias específicas y poder alcanzar a numerosos usuarios, también nos pueden garantizar que los anuncios lleguen a las personas adecuadas lo que aumenta la eficacia de nuestro producto. Nos permiten una interacción directa con la audiencias, además de unos resultados precisos que nos ayudan a medir el rendimiento de nuestro producto y gracias a la presencia constante en estas plataformas nos ayuda al crecimiento del producto y la visibilidad de la marca. Por último, en comparación con otras formas de publicidad los costes son mucho más asequibles, ya que en varias plataformas permiten a los anunciantes establecer presupuestos diarios o totales, lo que brinda mayor control sobre los costes.
- La publicidad en televisión es una estrategia duradera y efectiva, tiene unas ventajas muy parecidas a las de las redes sociales pero otras muy distintivas como: el formato visual y emocional ya que se puede transmitir un mensaje de manera impactante aprovechando el poder de las imágenes, la música y la narración para crear conexiones emocionales con la audiencia, también la repeticiones de anuncios puede ayudar a reforzar el mensaje del producto en la mente de los espectadores, y por último atraemos a un amplia gama de audiencias, llegando tanto a consumidores jóvenes como audiencias más maduras.

### **Canales de distribución**

La distribución de una aplicación generalmente se realiza a través de plataformas específicas que facilitan su acceso y descarga por parte de los usuarios

Finalmente hemos decidido las tiendas de aplicaciones las cuales son plataformas en línea donde los usuarios pueden buscar, descargar e instalar aplicaciones en sus dispositivos.

Las más conocidas son:

- App Store
- Google Play Store

### **Canales de venta**

Los canales de venta de una aplicación se refieren a las plataformas a través de las cuales los desarrolladores pueden generar ingresos.

Nosotros hemos optado por el canal de venta de las suscripciones:

- **Suscripciones:** Ofrecer la aplicación de forma que tengan que pagar una tarifa periódica ( mensual o anual) , y con esta tarifa pueden acceder a contenido premium características exclusivas.



## **Fases del canal**

- **Conciencia:** Vamos a conseguir conciencia sobre nuestra aplicación mediante el marketing en las redes sociales, sobre todo en instagram, facebook, tiktok y twitter. También en publicidad en la televisión .
- **Evaluación:** Ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor de nuestra empresa es fundamental para construir relaciones sólidas y fomentar la confianza para ello tendremos una claridad en la comunicación asegurándonos que utilizamos un lenguaje claro y comprensible para describir nuestra aplicación y esté claramente comunicada en los materiales de marketing
- **Compra:** Como ya nombrado anteriormente vamos a facilitar la compra de nuestra aplicación en tiendas de aplicaciones oficiales ya que es crucial garantizar una experiencia positiva al usuario.
- **Entrega:** Implica comunicar de manera sencilla y precisa los beneficios únicos y ventajas que nuestra aplicación ofrece, para ellos hay una serie de pasos clave como destacar las características únicas de nuestra aplicaciones o utilizar medios visuales atractivos para atraer a nuestra audiencia específica.
- **Post venta:** Vamos a proporcionar un sólido soporte postventa de nuestra aplicación para mantener a nuestros clientes satisfechos. Para ello nos hemos centrado en un canal de atención al cliente en el que será una tienda física pero también se facilitará la comunicación por medio de una línea telefónica en la que están disponibles cinco trabajadores en un horario flexible. Por último utilizaremos nuestra web oficial de la empresa o redes sociales como canales adicionales para responder a preguntas y comentarios de manera que brindaremos una asistencia directa cuando sea necesario.

### **Requisitos para la publicidad en redes sociales:**

- |   |  |
|---|--|
| - Creación de una cuenta publicitaria     | -Cumplir con las Politicas de Publicidad |
| - Formatos y Especificaciones de Anuncios | -Segmentación de Audiencia               |
| - Calidad de contenido                    | -Texto y CTA                             |
| - Transparencia y Veracidad               | -Revisión de Anuncios                    |
| - Cumplimiento legal y Regulatorio        |  |

### **Requisitos para la publicidad en televisión:**

- |                              |   |
|------------------------------|---|
| - Contenido apropiado        | -No discriminación                                      |
| - Veracidad                  | -Respeto por la Competencia                             |
| - Protecciones de menores    | -Evitar contenido ofensivo                              |
| - Duración y formato         | -Derecho de autor y licencias                           |
| - Identificación de anuncios | -Cumplimiento de regulaciones locales e internacionales |



### **Requisitos para publicar una aplicación en App store y Play store:**

- Cuenta de desarrollador de Apple
- Identificador de Bundle único
- Descripción y metadatos
- Derechos de autor y marca registradas
- Hardware y software
- Icono y capturas de pantalla
- Política de privacidad
- Cumplir con las pautas de revisión

