

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES-

FixYourFlow

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para que FixYourFlow llegue a sus clientes, utilizaremos una combinación de canales de comunicación, distribución y venta, organizados en las siguientes fases:

1. Canales de Comunicación:

- **Redes sociales:** Instagram, TikTok, YouTube y Twitter serán plataformas clave para la promoción de la app, donde los usuarios pueden interactuar, compartir sus outfits y seguir a influencers que colaboren con la marca.
- **Publicidad digital:** Campañas segmentadas de anuncios en plataformas como Facebook Ads, Google Ads y colaboraciones con influencers de moda para llegar a un público específico.
- **Marketing de contenidos:** Crear blogs, tutoriales y vídeos sobre cómo usar la app para mejorar el estilo personal, generar confianza y educar al usuario sobre sus beneficios.
- **Email marketing:** Usaremos boletines y notificaciones push para mantener a los usuarios informados sobre nuevas funciones, promociones y tendencias de moda.

2. Canales de Distribución:

- **Google Play Store:** La app se distribuirá principalmente a través de la Google Play Store, donde los usuarios podrán descargarla de forma gratuita.
- **App Store (Apple):** Para usuarios de dispositivos Apple, la app estará disponible en la App Store.
- **Sitio web oficial:** La página web de FixYourFlow actuará como un centro de información donde los usuarios podrán descargar la app, acceder a tutoriales y explorar más sobre las funcionalidades.

3. Canales de Venta:

- **Modelo freemium:** La app estará disponible de forma gratuita, con opciones de compra dentro de la app para desbloquear características premium (suscripciones, visualización ilimitada en 3D, acceso a tendencias exclusivas).
 - **Publicidad dentro de la app:** Marcas de moda pueden pagar para que sus productos sean promocionados dentro de la app, alcanzando a los usuarios interesados en el estilo y tendencias.
-

Las fases de contacto con el cliente

1. **Percepción:**
 - Los usuarios conocerán FixYourFlow a través de campañas publicitarias, redes sociales y recomendaciones de influencers.
 2. **Evaluación:**
 - Los usuarios evalúan la app a través de las funcionalidades gratuitas, observando si realmente mejora su experiencia de compra y organización de armario.
 3. **Compra:**
 - Los usuarios compran acceso premium a través de la app, ya sea mediante suscripción mensual o anual.
 - Las marcas compran espacios publicitarios dentro de la app para destacar sus productos.
 4. **Entrega:**
 - La entrega de servicios es inmediata tras la descarga de la app y la activación de las funcionalidades. Las compras dentro de la app (como suscripciones) se procesan de forma instantánea.
 5. **Post-venta:**
 - Ofrecer soporte y atención al cliente a través de chat en vivo, correos electrónicos y una sección de preguntas frecuentes (FAQ). Además, se incentivará a los usuarios a dejar comentarios y calificaciones en la tienda de aplicaciones.
-

Resumen de los canales de distribución y comunicación

- **Comunicación:** Redes sociales, publicidad digital, marketing de contenidos, y email marketing.
- **Distribución:** A través de Google Play Store, App Store y la web oficial.
- **Venta:** Modelo freemium con opciones de compra dentro de la app y publicidad pagada por marcas de moda.