

Canales:

Canales de distribución y comunicaciones

- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?
 - **Canales de comunicación:**
 - Haremos anuncios en redes sociales anunciando nuestro servicio ya que, hoy en día los jóvenes son quienes más las utilizan. Por eso, es el medio más efectivo para que les llegue la información. Publicando reels o videos cortos que explican visualmente ya bien sea, con infografías o pequeños videos, ayudará a crecer el servicio.
 - Podríamos pedir permisos a los colegios para dar alguna charla con el objetivo de que los jóvenes se sientan seguros y protegidos en su ciudad proporcionándoles un servicio seguro.
 - No vendría mal poner carteles alrededor de la ciudad, en las marquesinas, paredes, incluso en los colegios poner a gente a repartir folletos a la entrada y salida del colegio.
 - Sería buena idea hacer alguna alianza con “influencers” locales para que colaboren con el servicio/producto y difundan la información en su propio “sector” o redes y círculos de confianza.

El ayuntamiento también jugará un papel muy importante en este servicio, porque este fomentará este servicio promocionandolo en sitios públicos por ejemplo. El contacto cara a cara sigue siendo el más efectivo para generar confianza respecto el cliente y producto.

Además, podría poner a disposición puntos de información “pop-up”, es decir, instalar pequeñas carpas o stands de mercado en plazas en eventos donde el personal municipal explique el proyecto con nuestra ayuda a la vez, resolviendo dudas.

- **Canales de distribución:**
 - App Store y Google Play: Es el canal principal donde los usuarios descargan la aplicación para registrarse con su DNI, Mugi y dirección. Sin estas plataformas, ningún cliente obtendría su servicio.
 - Infraestructura de Microbuses: Este es el canal físico ya que, son los autobuses o microbuses que realizan el recorrido. Al ser un servicio “puerta a puerta”, el canal de distribución es dinámico (cambia cada noche según la demanda).
- **Canales de Venta:**
 - Integración con la Tarjeta Mugi: Al ser un proyecto en San Sebastián, un canal de venta sería permitir el pago mediante el saldo de la Tarjeta Mugi. Por lo que, el saldo te lo quitan inmediatamente de la Tarjeta Mugi recargable.

