

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Para que LurrApp cumpla su propuesta de valor y llegue eficazmente a los diferentes segmentos de mercado, hemos diseñado una estrategia basada en diversos canales de comunicación, distribución y venta, priorizando los medios digitales por su rapidez, accesibilidad y bajo coste. Además, estos canales permiten informar al usuario sobre aspectos clave como la sostenibilidad y reciclabilidad de los productos disponibles en la plataforma.

Canales de comunicación

La comunicación es fundamental para dar a conocer LurrApp y explicar su utilidad a distintos tipos de usuarios, desde agricultores experimentados hasta personas que gestionan pequeñas huertas. Los principales canales de comunicación incluyen:

- **Redes sociales:** Instagram, Facebook, YouTube y TikTok se utilizarían para publicar vídeos cortos, tutoriales sencillos y ejemplos prácticos de la app en huertas reales. Estas plataformas permiten generar engagement, atraer nuevos usuarios y mantener informada a la comunidad.
- **Página web oficial:** La web de LurrApp ofrece información detallada sobre la aplicación, sus funciones principales y la descarga disponible para dispositivos móviles. También actúa como punto de contacto para resolver dudas, ofrecer soporte y comunicar novedades.
- **Email y notificaciones push:** Se envían mensajes personalizados para informar sobre actualizaciones, consejos agrícolas, eventos locales y promociones, fomentando la fidelización de los usuarios.

Canales de distribución

LurrApp se distribuye principalmente de forma digital, lo que facilita su acceso desde cualquier lugar y dispositivo móvil. Los canales de distribución son:

- **Tiendas de apps:** Google Play y App Store permiten que la aplicación se descargue fácilmente en smartphones y tablets, alcanzando tanto particulares como empresas agrícolas y centros educativos.

- **Actualizaciones automáticas:** Las mejoras, nuevas funciones y correcciones se envían directamente a los usuarios a través de la app, garantizando que todos dispongan de la versión más reciente sin esfuerzo adicional.

Este modelo de distribución digital reduce costes logísticos y permite una expansión rápida a nivel nacional e incluso internacional.

Canales de venta

La venta se integra directamente en la aplicación y se adapta a diferentes necesidades de los usuarios:

- **Funciones básicas gratuitas:** Disponibles para todos los usuarios, permiten que cualquier persona pueda gestionar su huerta o jardín sin coste inicial.
- **Servicios premium:** Funcionalidades avanzadas como análisis de datos, riego inteligente y soporte prioritario se ofrecen mediante suscripciones o pagos únicos, generando ingresos recurrentes para DevTek.
- **Compraventa interna:** La app permite que los productores vendan sus productos y los consumidores compren alimentos locales de manera directa, fomentando el comercio local y sostenible. LurrApp actúa como intermediaria digital, facilitando transacciones seguras y eficientes.

En conjunto, los canales de LurrApp combinan comunicación, distribución y venta de manera integrada, rápida y eficiente. Esta estrategia permite:

- Llegar a los usuarios donde se encuentran (redes sociales y tiendas de apps).
- Mantenerlos informados y fidelizados (notificaciones, web y tutoriales).
- Facilitar el acceso al producto y la actualización constante (distribución digital).
- Generar ingresos mediante servicios premium y compraventa de productos locales.