



PLIN



# CANALES

2°DAM3

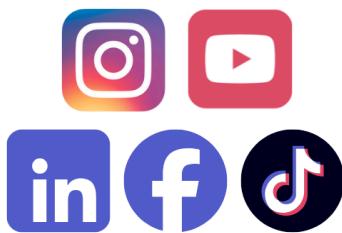


LABURAPP

## 5. CANALES

Para que LaburApp conecte de verdad con la gente, hemos definido muy bien los canales por los que vamos a hablar, distribuir nuestra propuesta y vender nuestros servicios. La idea es estar presentes en los momentos clave: desde que nos descubren y nos valoran, hasta que compran, reciben el servicio y necesitan atención post-venta.

Nuestro objetivo principal en **comunicación** es que LaburApp suene y, a la vez, mantener un hilo directo con los usuarios. Por eso, nos vamos a mover sobre todo en redes sociales Instagram, TikTok, Youtube, Facebook y LinkedIn compartiendo las tareas que salen, retos divertidos y experiencias



reales de otros usuarios. Para darle un empujón extra, nos apoyaremos en publicidad digital con Google Ads y anuncios en redes, además de aparecer en webs que visitan los estudiantes. También le damos mucha importancia al "cara a cara" (relaciones públicas): estaremos en ferias de empleo y colaboraremos con universidades para generar confianza y que se nos vea como la opción segura y divertida para encontrar curro puntual.

La **distribución**, como es lógico, será casi totalmente digital. LaburApp estará en Google Play y la App Store para que cualquiera se la baje al momento. Pero no queremos quedarnos solo en la pantalla: vamos a reforzar esa presencia con stands físicos en campus y centros juveniles. Allí la gente podrá "tocarnos", preguntar dudas y recibir ayuda para registrarse instantáneamente. Al final, la propia app es el centro de todo: ahí es donde se buscan tareas, se habla con los trabajadores y se gestionan las recompensas.

En el apartado de **ventas**, buscamos que todo sea fácil y directo. La vía principal es la propia app, donde el usuario puede contratar servicios premium o comprar créditos de forma autónoma. Pero también aprovecharemos nuestra presencia en eventos y ferias para vender de forma presencial; allí podremos explicar los beneficios en persona y cerrar registros o ventas en el momento.

Todo este engranaje está pensado para no dejar solo al usuario en ningún momento. Empezamos con la percepción, usando publicidad para que sepan que existimos; pasamos a la evaluación, explicando claramente qué hacemos; y facilitamos la compra y la entrega inmediata de los servicios premium en la app. Por último, cuidamos la post-venta con soporte directo en el chat y actualizaciones constantes, asegurando que quien entra en LaburApp, se quiera quedar.

