

## CANALES

### CANALES DE COMUNICACIÓN

Al ser una nueva aplicación tenemos que darnos a conocer y para ello hemos decidido hacer un anuncio. El objetivo principal de crear el anuncio es contarle al público cómo funciona nuestra empresa, cuáles son nuestros objetivos y qué queremos hacer. Para ello, tendremos que crear un buen mensaje publicitario y una buena producción. La clave para que el anuncio funcione es crear una frase, un eslogan o un ícono que quede grabado en la mente de todos los espectadores. Tiene que ser llamativo y que anime al espectador a quedarse a verlo.

Se emitirá en televisión, porque creemos que así llegaremos a un público más abierto y general. Además de en televisión, queremos crear un vínculo más cercano con los usuarios y para ello hemos decidido promocionar nuestro anuncio también en redes sociales.

Queremos que la publicidad sea formato vídeo (reel, tiktok) ya que es mucho menos pesado y hoy en día se consume más lo digital. Colaboraremos con influencers de viajes que se grabarán a sí mismos usando nuestra app para hacer su maleta en directo y mostrando cómo se ahorraron 50 euros de facturación gracias a nosotros. Ver a alguien a quien admiran usando la app en un viaje real es la mejor publicidad que podemos tener.

### CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En toda la publicidad que hagamos se dejará claro que la app se puede encontrar en plataformas como App Store o Play Store. Si a través del anuncio no ha quedado claro cómo funciona la aplicación estas dos plataformas ofrecen más información acerca de Bag Pack GO! y si no es suficiente a través de nuestras redes sociales todos los usuarios podrán acceder a un correo o numero. Con este contacto hablarán con los operadores de nuestras oficinas los cuales les proporcionarán toda la información necesaria.

### CANALES DE VENTA

En principio la app es gratuita y contiene anuncios, pero tenemos opciones premium con herramientas más desarrolladas y que mejoran la experiencia. Estas opciones son navegar sin anuncios y obtener descuentos en transportes y aerolíneas sin reserva previa y que otros usuarios sin esta opción premium no tendrían. El punto de venta sería la pantalla de pago dentro de la app, cualquier compra o suscripción a opciones premium se gestionará dentro de la misma aplicación. Por lo tanto nosotros sacamos un beneficio económico por las opciones premium y por la publicidad (compras dentro de la app)