

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 icono 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 número. 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)