

Sección 5. Canales.

El público al que va dirigida la aplicación habría que distinguirlo en los siguientes grupos:

- **Clientes Principales:** Empresas del sector agroindustrial de Logroño (bodegas, cooperativas.etc.), polideportivos municipales, hoteles y lavanderías industriales.
- **Clientes Secundarios:** Comunidades de vecinos con grandes consumos y edificios públicos.

Con el fin de atraer al máximo número de clientes, será necesario aplicar diversas estrategias de marketing como las siguientes:

- **Publicidad en redes sociales:** Campañas de publicidad en Facebook, Instagram y demás redes sociales.
- **Ofertas de lanzamiento:** Ofrecer algunos descuentos iniciales y promociones especiales para nuevos usuarios.

También habrá que tener en cuenta los competidores a los que se enfrentará la empresa, tanto los directos (empresas instaladoras de sistemas de tratamiento de agua, empresas de servicios energéticos que incluyan la gestión del agua) como los indirectos (empresas de fontanería y mantenimiento general).