

## 5. CANALES

Para que **VEGA** llegue de forma eficaz a sus usuarios, se utilizarán distintos canales de comunicación y distribución que permitirán dar a conocer el proyecto, explicar su funcionamiento y mantener una relación cercana con los clientes desde el primer contacto hasta su uso continuado.



Las redes sociales serán el principal canal de comunicación, ya que hoy en día son la forma más rápida y efectiva de llegar a nuevos usuarios. Plataformas como Instagram, TikTok, X (Twitter) o YouTube permitirán captar la atención del público, difundir retos y objetivos, compartir logros colectivos y mostrar el impacto real de los proyectos apoyados. A través de publicaciones periódicas, vídeos cortos y mensajes motivadores se buscará crear una comunidad activa alrededor de la aplicación.

De manera complementaria, se realizarán acciones de marketing de contenidos, como artículos, vídeos explicativos y testimonios reales, que ayuden a transmitir los valores del proyecto y a generar confianza. También se recurrirá a publicidad digital segmentada, tanto en juegos para móviles como en páginas web y plataformas digitales, con el objetivo de llegar de forma directa a distintos perfiles de usuarios.

Empezaremos contactando con influencers riojanos como "carlaperezru" o "vivircongusto" para que hablen en sus redes de nuestra App y de como usarla les está ayudando a conseguir algún hábito. En un futuro nos planteamos contactar con influencers de fuera de La Rioja.

El boca a boca tendrá un papel muy importante, ya que la experiencia positiva de los usuarios y la visibilidad de los proyectos financiados favorecerán que la aplicación se recomiende de manera natural entre amigos, familiares y conocidos. Además, se llevarán a cabo campañas presenciales en centros educativos, asociaciones vecinales, centros cívicos y eventos locales, así como la participación en ferias de innovación y jornadas educativas donde se presentará el proyecto.

En cuanto a la distribución, la aplicación estará disponible en App Store y Google Play, facilitando una descarga sencilla y segura. El proyecto contará también con una página web oficial, donde se ofrecerá información detallada sobre la aplicación, su funcionamiento, las iniciativas apoyadas y las novedades.

La venta del servicio se realizará de forma digital a través de la propia aplicación, mediante distintos planes de suscripción adaptados a las necesidades de los usuarios. Para mantener una relación continua, se habilitará un buzón de sugerencias, reclamaciones y propuestas de mejora, además de canales de comunicación directa. La aplicación se mantendrá abierta a nuevos retos y propuestas, permitiendo una adaptación constante a las necesidades reales de la comunidad.