

CANALES

Objetivo

Explicar de qué manera MindCare AI consigue conectar con sus usuarios, cómo vende sus servicios y cómo entrega su propuesta de valor (prevención emocional con IA) de forma clara, accesible y efectiva.

1. Canales de Comunicación

Son los medios que usa MindCare AI para informar, conectar y mantener relación con jóvenes, familias y centros educativos.

- Redes sociales (Instagram, TikTok, YouTube): donde publicamos contenido sobre bienestar emocional, consejos rápidos, actualizaciones de la app y campañas para atraer al público.
- Correo electrónico : para enviar novedades, recordatorios de bienestar, mejoras de la app y ofertas .
- Página web oficial: con información sobre la app, planes de suscripción, preguntas frecuentes y contacto.
- Charlas y talleres en colegios: canal directo para llegar a estudiantes, profesores y familias. De esta forma pueden tener un contacto físico con nuestro servicio.
- Stand en ferias empresariales: Tener nuestro propio stand en una feria es otra manera de llegar a futuros clientes de forma física.

2. Canales de Atención al Cliente

Donde los usuarios pueden resolver dudas, pedir ayuda o comentar problemas.

- Chat dentro de la app: soporte rápido para jóvenes y familias.
- Correo de soporte: para consultas más detalladas o incidencias técnicas.
- Redes sociales (dm): para responder preguntas frecuentes de forma informal y cercana.
- Apartado en la web de las experiencias de cada persona con nuestros servicios. Todas las personas que hayan disfrutado de nuestros servicios pueden comentar su experiencia.

3. Canales de Distribución

Cómo llega MindCare AI al usuario final.

- Aplicación móvil disponible en Google Play y App Store.
- Web con opción de descargar la app tanto para móvil como para ordenador.
- Integraciones con colegios y universidades
- Instalación en dispositivos de centros residenciales: tablets o móviles para personas mayores.

4. Canales de Venta

Dónde se pueden contratar los planes y servicios.

- Dentro de la propia app, mediante suscripción mensual.
- Página web oficial, con pago online y acceso a diferentes planes.
- Acuerdos comerciales con colegios, institutos y residencias, firmando contratos de licencias.
- Plataformas de pago seguras (PayPal, Google Pay, Apple Pay)

5. Recogida de Feedback

Cómo MindCare AI obtiene opiniones para mejorar su servicio.

- Encuestas rápidas dentro de la app (después de usar ejercicios o herramientas).
- Valoraciones en Google Play y App Store.
- Formularios de satisfacción enviados por email.
- Reuniones o entrevistas con centros educativos para mejorar el funcionamiento en entornos reales.
- Análisis anónimo de uso para saber qué funciones son más útiles.
- Apartado en web con las experiencias vividas de cada usuario que quiera exponerla.

6. Promoción y Publicidad

Cómo se da a conocer MindCare AI al público.

- Publicidad en Instagram y TikTok, con contenido emocional y enfocado a jóvenes.
- Colaboraciones con psicólogos, influencers de bienestar y creadores educativos.

- Charlas y talleres gratuitos en institutos y universidades (estrategia clave).
- Campañas con ayuntamientos o entidades juveniles.
- Participación en ferias de emprendimiento y tecnología, como StartInnova o ferias escolares.