

## Creamos la App Android de tu negocio



# Marketing Online



## Pero te ofrecemos mucho más que una App

Con **cada descarga** de tu App, tienes un cliente con acceso en su móvil a toda la información y medios de contacto de tu negocio, que recibirá todas tus novedades y ofertas. Por ello, **ponemos a tu alcance un completo plan de marketing online GRATUITO que promocione las descargas de tu App.**

### 1 Diseño gratuito de un cartel con el código QR de tu App + dos copias



La mejor forma de promocionar la descarga de tu App en tus instalaciones, y con ello realizar publicidad directa, eficaz y gratuita de tu negocio.

### 2 Alta en Google Places

Si tu negocio aún no está en Google, lo damos de alta de forma gratuita. Con ello será visible en Google Maps, el mapa digital más utilizado del mundo.



### 3 Envío de novedades y ofertas. Con todas las facilidades

Una oportunidad excepcional para fidelizar a tus clientes y llegar a nuevo público. Podrás enviar novedades y ofertas tú mismo a todos los usuarios de tu App, con textos, imágenes, documentos PDF y enlaces a internet. **Sin coste adicional y sin límites.** Y podrás hacerlo desde tu móvil, desde nuestra web, e incluso, si quieres, automáticamente desde la página en Facebook de tu negocio.



Al enviar una novedad u oferta, el usuario de tu App recibe una notificación en su móvil. Un método sencillo, directo y gratuito con el que podrás enviar publicidad a tus clientes.

### 4 Campaña de publicidad en nuestra red de Apps

Diseñamos, sin coste alguno, un banner de publicidad para tu negocio que se mostrará en todas las Apps desarrolladas con Mi Aplicación. Al pulsar sobre el mismo, el usuario accederá a la descarga de tu App. Con ello, tendrás una campaña gratuita durante 6 meses en nuestra red de publicidad.



# Fideliza a tus clientes

Con tu programa de puntos



## 5 Tarjeta de fidelización por puntos

Tu App puede implementar, sin coste adicional, un programa de fidelización basado en la obtención de puntos por compartir la App con otros usuarios y/o por consumir en tu negocio.



Tú decides qué programa de puntos incluye la App: de qué forma se obtienen puntos (por compartir y/o por consumir), y en qué cuantía se convierten los puntos en descuentos o productos y servicios gratis.

La gestión de puntos en la App de un cliente se realiza de forma automática:

▶ Al compartir un usuario tu App, conseguirá puntos sólo si los usuarios con quien la comparte la instalan. Estos, al instalarla, también consiguen puntos. Sin duda el mejor método para conseguir nuevos clientes.

▶ Al consumir en tu establecimiento, el cliente puede añadir puntos a su App o canjearlos simplemente escaneando un código QR que te proporcionamos. Si lo prefieres, desde tu App de administración puedes añadir o canjear puntos de la App de un cliente, con solo escanear su código QR de tarjeta.

### Algunos ejemplos:

✓ Se puede establecer un programa de fidelización clásico en negocios de restauración: *“si haces diez desayunos con nosotros, te regalamos el décimo”*.



**-10%**

✓ Se puede aplicar un descuento por una cantidad de puntos conseguidos, ya sea en porcentaje (*“te hacemos un 10% de descuento por cada 100 puntos”*) o en euros (*“te regalamos 5€ por cada 50 puntos”*).

**-5€**

# Marketing

Google  
ADWORDS



Online

## 6 Campaña de publicidad móvil en Google AdWords y Facebook

Creación gratuita de campañas para promocionar la descarga de tu App. Desde 5€/día por cada campaña, obtén hasta 180 clicks en tu anuncio de Google y hasta 80 en Facebook. El precio indicado irá dedicado íntegramente a tu campaña. Si lo prefieres, te enseñamos a crearla y gestionarla por ti mismo.



Los anuncios en Facebook se presentan, en su versión móvil, como una publicación sugerida en el muro de sus usuarios.

Los anuncios de Google se presentan en las aplicaciones que tienen publicidad.



Y lo más importante de este método de publicidad: **tú decides a quien va dirigida**.

Puedes hacer que el anuncio sólo sea visto por usuarios de una o varias ciudades, provincias, países, etc.



Puedes programar el anuncio con fecha de inicio y de fin. Así como establecer un horario de publicación: qué días de la semana y a qué horas.



Puedes publicar tu anuncio sólo para mujeres u hombres, y por franjas de edades.



En Google puedes hacer que tus anuncios se publiquen para usuarios con Apps instaladas de una categoría determinada. Mientras que en Facebook puedes hacerlo para personas con determinados intereses.

Así, por ejemplo, **una peluquería de señoras** puede publicar un anuncio para mujeres de Sevilla capital de entre 30 y 55 años.

O **un gimnasio** puede hacer un anuncio para personas de entre 35 y 50 años, de Sevilla o el Aljarafe, que hayan instalado Apps de deportes.

O **una librería** puede publicar un anuncio para personas de Sevilla mayores de 25 años a quienes le interese la lectura o los viajes.