

IKAPP

Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?

Lehenik eta behin gure burua aurkeztea da garrantzitsuena, bezero berriak zer egiten eta eskaintzen dugun jakiteko. Hori kontuan izanda batzuek gure aplikazioa jaitsiko dute eta erabiltzen hasiko dira. Horren aurretik, iragarkiak jarriko ditugu aplikazio desberdinetan, bertan, nola erabiltzen den eta zer den gure aplikazioa erakutsiko diegu. Hori kontuan izanda, bezero berriak erakarriko ditugu.

Gure aplikazioa publiko guztientzat egokia da; beraz, bezero berriek aplikazioari buruz ikusten duten edozer gauza kontuan izanda, deskargatu eta probatu nahi izango dute.

Aplikazio hau gehienbat ikasleen beharretan oinarritzen da, hauek dira bezero berriak erakartzeko estratejiak

Ikasleen behar eta erronka espezifikoak ulertzen ditu. Zure aplikazioak haientzat garrantzitsuak diren arazoei heldu behar die, hala nola antolaketari, produktibitateari, ikaskuntzari eta abarri. Funtzionalitate erabilgarriak eskaintzen ditu:

Ziurtatu zure aplikazioak arazo zehatzak konpontzen dituela eta ikasleen bizitza erraztuko duten funtzionaltasunak eskaintzen dituela, hala nola zereginen oroigarriak, ordutegien plangintza, hezkuntza-baliabideak, etab.

Doako bertsioa edo probaldia:

Aplikazioaren doako bertsio bat edo probaldi bat eskaintzen du, ikasleek harpidetza osoa egiteko konpromisoa hartu aurretik froga dezaten.

Hezkuntza-erakundeekin lankidetzan aritzea:

Ezari lankidetzak eskola, ikastetxe edo unibertsitateekin, ikasleen artean zure aplikazioa sustatzeko. Elkartutako erakundeetako ikasleei deskontu esklusiboak eskain diezazkieke.

Aipatutako programak:

Ikasleak saritzen dituzten erreferentziazko programak inplementatzen ditu, ikaskideei aplikazioa gomendatzeagatik. Deskontuak, doako premium funtzioak edo trukatzeko puntuak eskain ditzakezu.

Ikasleen ekitaldietan parte hartzea:

Ikasle-ekitaldietara, unibertsitate-azoketara edo hezkuntzarekin lotutako hitzaldietara joaten da. Stand bat ezarri, liburuxkak banatu eta zure aplikazioaren zuzeneko erakustaldiak eskaini.

Marketina sare sozialetan:

Erabili sare sozial herrikorien plataformak ikasleen artean zure aplikazioa sustatzeko. Eduki garrantzitsua sortzen du, historia arrakastatsuak partekatzen ditu eta zuzendutako publizitate-kanpainak egiten ditu.

Ikasleen Influencer-ak:

Sare sozialetan eragina duten ikasleekin edo iritzi-liderrakin lan egin, zure aplikazioa jarraitzaileen artean susta dezaten.

Ikasleentzako deskontuak:

Ikasleentzako deskontu bereziak eskaintzen ditu, prezioarekiko sentikorrek izaten baitira. Hori bereziki eraginkorra izan daiteke ordaintza- edo harpidetza-aplikazioetarako.

Hezkuntza-programak:

Aplikazioan, hezkuntza- edo tutoretza-programak sortzen ditu. Ikasleei laguntzeaz gain, horrek hezkuntza-baliabideak bilatzen dituzten erabiltzaile berriak erakar ditzake.

Feedback eta hobekuntza konstanteak:

Ikasleak aplikazioari buruzko iruzkinak ematera animatzen ditu, eta beren iradokizunetan oinarritutako eguneratzeak egiten ditu. Horrek aplikazioa hobetzeaz gain, haren iritziak baloratzen dituzula ere erakusten du.

Campuseko publizitatea:

Iragarkiak jartzen ditu unibertsitate-campusetan edo ikasleak ibiltzen diren lekuetan. Horren barruan sar daitezke iragarki-taulak, kafetegiak, liburutegiak eta abar.