

IKAPP

Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

- Iragarkiak, deskarga bakoitza, etxeko mugikor kopuruaren arabera ofertak, premium zerbitzuak

Gure bezeroak aplikazioagatik zenbat ordaintzeko prest egongo litzatekeen aztertzen denean, merkatua sakon ikertu dugu, beste irtenbide batzuek zer eskaintzen duten eta gure aplikazioaren balioa konparatuz nola hautematen den ulertzeko.

Gure aplikazioak irtenbide oso bat eskaintzen du ikasleen behar akademikoetarako, emankorrakoak eta antolatuagoak bihurtuz. Beste aplikazio batzuekin alderatzean, prezio lehiakorrean ezaugarri paregabeak eskaintzen ditugula nabaritzen dugu.

Prezioei dagokienez, oinarrizko funtzioak dituzten doako aukerak eta ezaugarri aurreratuagoak dituzten premium harpidetzak eskaintzeko asmoa dugu. Ziurtatu nahi dugu prezioak erabiltzaileek gure aplikazioan aurkitzen duten balioa islatzen duela, eraginkortasuna, denbora aurrezteak eta eskaintzen ditugun ezaugarri espezifikoak kontuan hartuta.

Gainera, prezio-probak egitea eta erabiltzaileen iritziak biltzea pentsatzen ari gara, gure ikuspegia gure erabiltzaile-komunitateak gehien baloratzen duenaren arabera doitzeko. Laburbilduz, merkatuaren ulermen sakonean eta gure erabiltzaileen ustez baliotsuena dena entzutean oinarritutako prezio-estrategia garatzen ari gara.