

KANALAK

Sare sozialak:

Sare sozialetako kanpainak abiatu eta gure aplikazioaren lanak eta ezaugarriak azaldu. Finantza-ekintzaileekin eta finantza ezagutza gutxitu duten gazteekin harremanetan jarri.

Instagram eta TikTok-en iragarkien bidez marketing esfortzu handia egingo genuen, sare sozialetan, gazteentzako iragarkiak egingo genituen, inbertsioetan enfasia egingo genuke, gaur egungo gazteek oso interesatutak daudelako inbertsioetan.

Artikuluak:

Finantza-azterlanak, inbertitzeko aholkuak, eta aurrekontua kudeatzeko gidetan iragarkiak jarriko genuke, eta gure aplikazioari buruzko artikuluak idatziko genuke.

Webgunea:

Aplikazioaren webgune bat sortuko genuke, non informazio gehiago ematen da, aplikazioaren ordenagailurako bertsioa egongo dauen, eta aplikazioa deskargatzeko esteka. Webgunea **SEO** (Search Engine Optimization)-ekin optimizatu, erabiltzaileek interneten zehar zuzenean aurkitu dezakete.

Email marketing:

Erabiltzaileekin harremanetan jarraitzeko, posta elektronikoko bidez informazioa bidali. Beren interesetik edo finantza-ahaleginekiko tailerrak eta baliabideak eskaintzea ere aukera izan daiteke.

App store optimizazioa:

Aplikazioa deskargatzeko plataformetan (App Store, Google Play, eta abar) gure aplikazioaren deskribapena, pantaila-argazkiak, eta atalak ondo azalduko genuke. Erabiltzaileak interesatzen duten baliabideak azpimarratuz.

Influencer-en babesa:

Finantza arloko influencerrekin harremanetan jarriko genuke eta haien laguntza eskatu, beren harreman-sareetan gure aplikazioaren promozioa egiten laguntzeko. TikTok-en oso inportantea izango zen inbertitzeko premia dutenek gure aplikazioa ezagutzeko, adibidez [@adriansaenzc](#) edo [@dan_fuentes](#)

Beta Erabilera eta Feedbacka:

Gure aplikazioa erabiltzen ari diren erabiltzaileei beren iritzia eskatuko genuke, eta kexa edo iradokizunak bidaltzeko chat bat izango zuten aplikazioan. Hau ez da soilik promozioa, baizik eta produktua hobetzeko eta erabiltzaileekin konexioa lortzeko ere balio du.