

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 interesekiko 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](#)