

RECURSOS CLAVE

01

Web

A través del sitio web, nuestros clientes tendrán la oportunidad de comprar suscripciones, dejar su opinión, puntuar y ofrecer ideas de mejora. En el sitio web describiremos nuestras ventajas frente a la competencia, nuestras características, lo que nos permitirá conseguir más visitantes y clientes.

Además, cuando una persona intente buscar información sobre materiales educativos en el navegador, se le mostrará un enlace a nuestro sitio web y aplicación, lo que es un buen truco de marketing.

02

YouTube

En YouTube podremos publicar algunas cosas gratis o una pequeña parte de lo que incluye la suscripción. En YouTube tendremos vídeos y seminarios web sobre la preparación de exámenes o simplemente un desglose claro de los temas. Un enfoque bueno y fácil de entender y profesional animará a los espectadores a descargar y comprar la versión de pago de nuestra aplicación.

03

Redes Sociales

En las redes sociales también podremos promocionar nuestro producto, obtener opiniones, hacer encuestas y desarrollar una comunicación más activa con los clientes para mejorar el producto y obtener opiniones.