

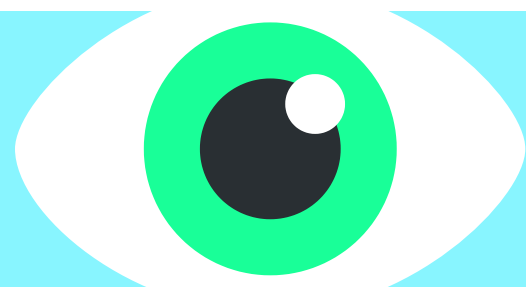


MOBILE APP MARKETING FUNNEL

Etapas y tácticas

¿Qué es el funnel de App Marketing?

Es un modelo que desglosa las etapas del viaje del usuario. Comienza con el awareness (conocimiento) una conciencia general y termina con clientes potenciales que se convierten en clientes



ETAPA 1 EXPOSICIÓN Y CONOCIMIENTO

¿Cómo encontrarán los usuarios tu App?

¿Vas a usar tácticas orgánicas o pagadas?

- App Store Optimization
- Redes Sociales
- App Install Ads

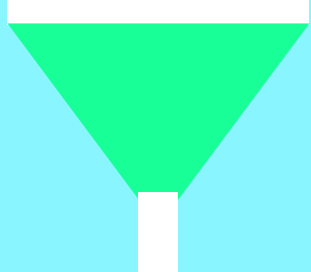
ETAPA 2 CONSIDERACIÓN



¿Lo podemos hacer a través de todos los canales?

¿Cómo ganar la confianza de tus usuarios?

- Referencias
- App Store Ratings



ETAPA 3 CONVERSIÓN

¿Una conversión es una descarga, un registro o compra in-app?

¿Cómo es tu proceso de incorporación?

- Registros de clientes
- Incorporación
- Compras In-App

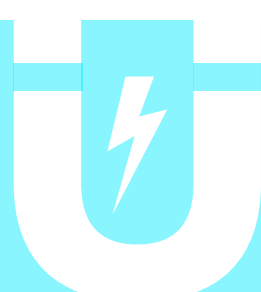
ETAPA 4 CONSTRUIR RELACIONES CON LOS CLIENTES



¿Cómo podemos proporcionar el mayor valor?

¿Cuál es la manera más efectiva de comunicarse?

- Notificaciones Push apropiadas
- Oportunidades de feedback In-App



ETAPA 5 RETENCIÓN

¿Cómo podemos mantener a nuestros usuarios activamente comprometidos?

- Agradece a tus usuarios
- Actualizaciones de producto