

# Pla de promoció i comercialització de l'aplicació Juga i Aprèn

## **PROMOCIÓ DE L'APLICACIÓ**

### **1. Introducció**

En primer lloc, cal deixar clar que present document no es tracta d'un pla de promoció de l'aplicació Juga i Aprèn pròpiament dit, ja que al mateix no es detalla una planificació temporal (data de cada acció promocional) ni un pressupost econòmic per a dur-lo a terme; ambdós elements essencials per a realitzar un acurat pla de promoció.

Aquest document presenta unes directrius bàsiques per a la promoció de l'aplicació, és a dir, quines accions es pensen dur a terme en principi. I aquestes van estrictament lligades al finançament que en un futur es pugui aconseguir per al propòsit. Amb aquesta condició i partint de que aquest finançament serà molt baix o inexistent, es proposaran accions que siguin gratuïtes o amb un cost insignificant. Per aquest motiu en principi no es farà publicitat de pagament a altres aplicacions, mitjans de comunicació, al Google Play ni a cap web.

### **2. Directrius bàsiques de promoció (accions promocionals).**

#### 1. Accions de promoció al Google Play:

- Objectiu: fer més visible l'aplicació al market per obtenir més descarregues.
- Cost: baix (preu tarifa única de publicació al Play Store, 25 dòlars).
- Calendari: mateixa data de publicació que l'aplicació al Google Play
- Recursos: propis (no es necessita recórrer a serveis de tercers).

1.1 Ubicació correcta del joc: es tracta d'ubicar el joc al lloc pertinent per a que sigui fàcil de localitzar. L'ubicarem a Aplicacions > Jocs > Educatius.

1.2 Disseny de la icona: es dissenyarà una icona atractiva que cridi l'atenció i serveixi d'accés a l'espai per al joc que es té al Google Play.

1.3 Disseny de l'espai de l'aplicació al market: a aquest espai s'inclourà un petit vídeo promocional de l'aplicació a mode d'anunci publicitari. Tindrà uns 40 segons de durada i mostrarà diferents escenaris del joc i dels seus personatges.

També s'inclouran imatges amb diferents captures de pantalla del joc, que mostrin com seran les pantalles, els personatges, escenaris dels jocs, etc.

La descripció del joc es farà de manera atractiva i concisa per a que els usuaris es vegin motivats a descarregar-lo.

1.4 Contactar amb el màxim d'amics i coneguts possible: es contactarà amb el màxim d'amics i coneguts possibles perquè descarreguin el joc i aconseguir-hi així també el màxim de valoracions positives possibles.

1.5 Posicionament premium a les llistes del Google Play: en cas d'aconseguir finançament per a l'aplicació la primera acció de pagament que es durà a terme serà la compra d'un un posicionament premium a les llistes del Google Play a la categoria de jocs. Almenys per a la primera setmana de llançament de l'aplicació. Amb açò s'aconseguirà més visibilitat al market de manera directa

## 2. Accions de promoció a Internet:

- Objectiu: aconseguir tràfic per dirigir-lo al Google Play
- Cost: baix (cost del host mensual/anual del lloc web)
- Calendari: mateixa setmana de publicació que l'aplicació al Google Play
- Recursos: propis (no es necessita recórrer a serveis de tercers).

2.1 Creació d'un lloc web de l'aplicació Juga i Aprèn: on es mostri el producte de manera atractiva i els seus punts forts. Optimització del lloc per millorar-hi el seu posicionament i anàlisi del tràfic rebut.

2.2 Més presència a la xarxa: s'intentarà aconseguir entrades al blogs, pàgines web i altres llocs que aglutinin part del públic objectiu de l'aplicació i que tractin la temàtica del joc. L'objectiu és que publiquin notícies sobre el joc, notes de premsa, ressenyes, imatges, etc.

## 3. Accions de promoció a Xarxes Socials: Creació d'un compte de Facebook i d'un canal a Youtube on mostrar vídeos promocionals del joc, tutorials, etc.

- Objectiu: aconseguir un nombre de seguidors considerable i crear una comunitat d'usuaris en torn al joc
- Cost: gratuït
- Calendari: mateixa setmana de publicació que l'aplicació al Google Play
- Recursos: propis (no es necessita recórrer a serveis de tercers).

## **COMERCIALIZACIÓ DE L'APLICACIÓ**

El model de monetització de l'aplicació serà el de pagament per descàrrega. En principi està pensat que descarregar l'aplicació costi 3,99 euros.

El preu ha estat calculat en funció del que es suposa que costarà el desenvolupament real de l'aplicació, és a dir a tot el que s'ha fet fins al moment més sumar els costos de programació, la inclusió de la música i els efectes sonors, les proves funcionals i la promoció del producte. Tot es calcula que costaria uns 15.000 – 20.000 euros, per la qual cosa sols amb 5.000 descarregues de l'aplicació ja hi hauria de sobres per recuperar la inversió i a partir d'aquí tot serien beneficis.

Per a comercialitzar l'aplicació s'optarà per una estratègia de botiga única, al Google Play, pels següents motius:

- coneixement de les polítiques de publicació, pagament i directrius de Google Play
- més del 90 % dels usuaris utilitzen solament la tenda que ve per defecte al dispositiu mòbil. En el cas dels dispositius Android és el Google Play
- algunes tendes d'aplicacions agafen contingut del Google Play per la qual cosa ja s'aconsegueix presència de manera indirecta