

**a. СМИ**

Haker News - <https://news.ycombinator.com/>

**b. Социальные сети**

Reddit

Habr

**c. Другие виды рекламы**

Участие в конференциях (а-ля Стачка), для поиска Бизнес-партнёров.

Магазин GitHub - <https://github.com/marketplace>

**d. Реклама, требующая больших затрат**

В случае, если будет найдена компания, обладающая достаточной известностью и при этом использующая наш продукт или его аналог следует попытаться заключить с ними договор, по исполнению которого эта компания предоставит нам рекламу, получив от нас, либо сам продукт бесплатно, либо другую услугу, на которую мы договоримся. Важно при этом соотнести известность компании и цену, что она назовёт, дабы рисковать не слишком многим.

**e. Медиа-план**

На моменте разработки, следует публиковать статьи в соц. сетях с обучениями, тем самым создавая впечатление знающих людей. Читая наши статьи о разработке и подробным обучением люди будут наткаться на рекламу нашего продукта, приводящегося как пример «хорошей реализации».

Также следует участвовать в конференциях (куда только пустят) и искать бизнес-партнёров

Ближе к выпуску приложения статей должно быть достаточно и следует переключиться на СМИ, даже при низкой заинтересованности в нашем проекте на Тех.СМИ вполне вероятно удастся получить комментарии и отзывы светлых умов, что постоянно находятся там. Также, сам Haker News часто посещают именно «программисты», а не работодатели, которые либо сами интересуются, либо послужат сарафанным радио. Уже после выпуска продукта обращаться в компании, что смогут дать рекламу, хотя это и обладает риском. Стоит отметить, что поиск подобных компаний можно и даже нужно начать сразу, как только возможно, желательно в свободное время от программирования.