SISB020 - Desenvolvimento de Software para Dispositivos Móveis

Aula 5: Parte 1

Prof. Thiago Cavalcante

Lançamento e Marketing

- Antes
 - Landing page e lista de emails de usuários interessados
 - Conta de desenvolvedor nas lojas onde o app será publicado
- Seu app estará competindo com vários outros apps
- Uma mesma palavra-chave pode estar sendo visada por centenas (ou milhares) de apps
- É possível limitar o lançamento a regiões específicas (países)
- As primeiras 24h do lançamento do app são muito importantes (as lojas rastreiam seu desempenho)

Promovendo o app antes e durante o lançamento

- Landing page funcional e atrativa
- Parceria com comunidades/indivíduos com alcance relevante na internet
- Cooperação com a mídia (press release)
- Criação de conteúdo (artigos, vídeos)
- App grátis ou com desconto por tempo limitado
- ASO App Store Optimization

ASO — App Store Optimization

- Estratégias para que o app apareça no topo da página de busca
- Versão do SEO (Search Engine Optimization) para apps
- Os 5 primeiros apps são responsáveis por 72% dos downloads
- Primeiro app leva 35% dos downloads sozinho
- Descobrir que palavras-chave os usuários buscam para encontrar apps parecidos com o seu
- Elas devem ser inseridas em informações como: URL, título e descrição
- Estatísticas (Google Trends, Google Analytics) e dicionário reverso (OneLook)
- Escolher imagens e vídeos atrativos

Promovendo o app depois do lançamento

- O marketing do app é um processo contínuo
- Análise das estatísticas pode auxiliar na manutenção das estratégias de marketing
- Propagandas em redes sociais
- Recompensas por convidar amigos
- Interação com a comunidade nas lojas (avaliações)
- Inscrição em competições e premiações
- Parcerias com sites (banners, botões para instalação)
- Marketing por e-mail

Colete feedback e repita o processo!

- Estatísticas
- Pesquisas
- Encoraje os usuários a avaliarem o app
- Atualizações frequentes mantém o público engajado
- Observar a evolução das tecnologias (OSs, aparelhos)