

Empreendedorismo 6: Marketing do seu aplicativo

Desenvolver um plano de marketing vai te ajudar a obter pontos máximos na linha Plano de Marketing Viável da [rubrica de avaliação](#). Também pode ajudar com os objetivos futuros.

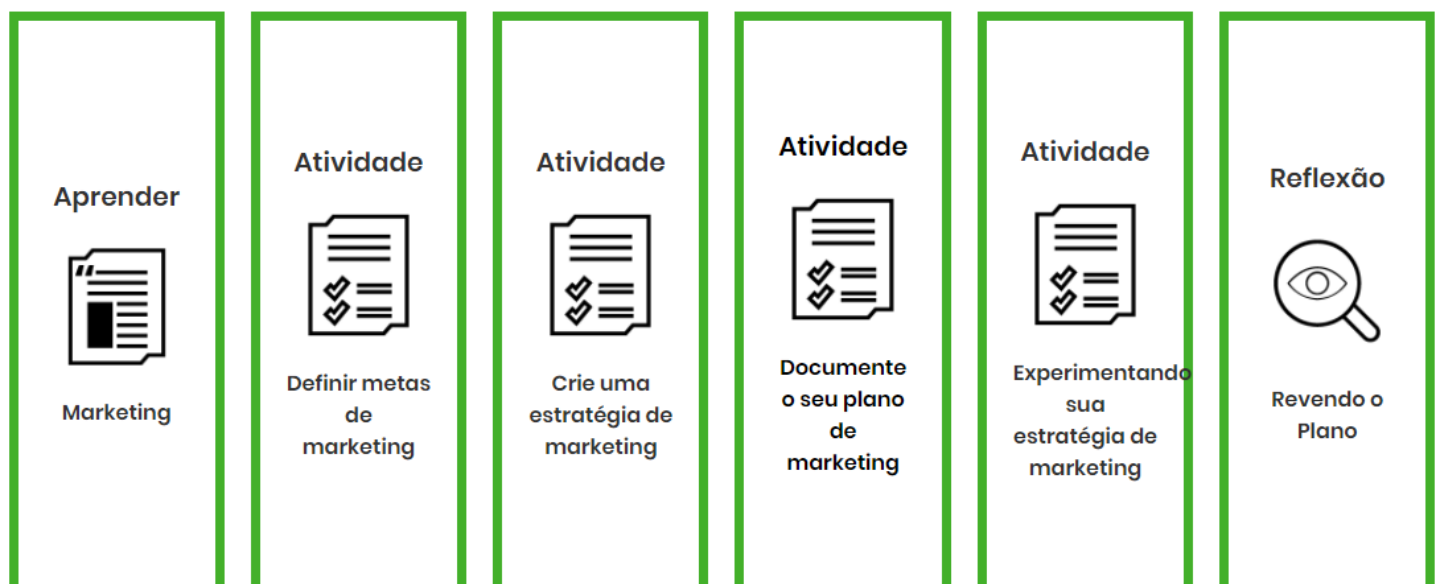
Nesta lição, você vai ...

- Aprender o que é marketing
- Usar [esta planilha](#) para fazer um plano para que mais pessoas usem seu aplicativo por meio de marketing
- [Divisão Sênior] Desenvolva a seção do plano de marketing do seu Plano de Negócios
- [Divisão sênior] Experimente algumas de suas idéias de marketing e revise seu plano de marketing

*Nota: A estratégia de marketing que você desenvolverá nesta lição será necessária para que a **divisão Sênior** conclua o plano de negócios de 5-10 páginas. No entanto, as equipes da divisão Júnior ainda devem concluir esta lição e falar sobre sua estratégia de marketing em seu vídeo de apresentação.*

Principais termos e conceitos

- **Marketing** - o processo de informar as pessoas sobre o seu negócio e levá-las a usá-lo.
- **4 Ps de Marketings**
 - **Produto** - O que você está vendendo ou oferecendo
 - **Promoção** - A maneira como você conta aos clientes sobre seu produto
 - **Preço** - Quanto o cliente pagará por um produto
 - **Place** - Onde você está vendendo seu produto
- **Estratégia** - como você venderá seu aplicativo para que você possa atingir seus objetivos
- **Avaliação** - se sua estratégia está ou não funcionando



Inspiração

Marketing

Você pode criar um aplicativo incrível que resolva um problema realmente importante, mas sua empresa não terá sucesso se ninguém souber sobre o seu aplicativo. Você precisa levar as pessoas a usar seu aplicativo. Isso é chamado de **marketing**. Marketing é o processo de informar as pessoas sobre seu aplicativo e fazer com que elas o usem.

Existem várias razões pelas quais alguém pode ou não querer fazer o download do seu aplicativo. Nesta lição, você criará um plano para que mais pessoas baixem seu aplicativo. Isso é chamado de **estratégia de marketing**.

Como o marketing é para fazer com que seus usuários usem seu aplicativo, você deve atualizar quem são eles. Confira a tela do seu projeto ou o seu trabalho na Ideation Lesson 2.

Estratégia de marketing

Os 4Ps são uma maneira de abordar o marketing. Você quer ter certeza de que pensa no **produto** que está vendendo, no **preço** em que está vendendo, nas maneiras como está **promovendo** e, finalmente, nos **locais** em que está vendendo.



Produto

Seu **produto** é o que você está vendendo. O primeiro passo para levar as pessoas a usar seu produto é garantir que seja um bom produto que será útil para elas. Você já fez isso! Nesse caso, seu produto é seu aplicativo.

Preço

O **preço** é quanto seu consumidor pagará pelo seu produto. Você precisa pensar no preço do seu aplicativo quando pensa em ganhar dinheiro. No entanto, você também precisa considerar quanto seus usuários estão dispostos a pagar pelo seu aplicativo. Se o seu preço for muito alto, as pessoas não vão querer comprar seu aplicativo.

O preço do seu aplicativo não é pago em dinheiro físico. Se o aplicativo for gratuito, mas houver muitos anúncios, isso poderá ser irritante para o usuário e ele poderá não querer usá-lo. Além disso, se o seu aplicativo for gratuito, mas alguns recursos exigirem uma compra no aplicativo, como pagar para desbloquear novos níveis em um jogo, isso também poderá impedir que algumas pessoas o usem.

Se você não tiver certeza de quanto cobrar pelo aplicativo, pergunte a alguns de seus públicos-alvo o que eles estariam dispostos a pagar. Isso pode ajudá-lo a definir um preço. Aqui estão alguns exemplos de perguntas a serem feitas:

- Quanto você estaria disposto a pagar por este aplicativo?
- Os anúncios o incomodam? Você pagaria mais para ser livre de anúncios?
- Você prefere que seja gratuito, mas tem anúncios?
- Você gostaria de pagar por compras no aplicativo?

Promoção

As **promoções** são as maneiras pelas quais você informará as pessoas sobre seu aplicativo. Aqui estão alguns exemplos de diferentes tipos de promoções que você pode fazer para informar as pessoas sobre seu aplicativo. Você não precisa fazer todos eles ou nenhum deles, mas eles podem ser úteis. Na atividade abaixo, daremos algumas etapas a serem seguidas para que você possa começar a usar uma dessas estratégias.

1. Publicidade de mídia



Pode ser bem caro obter publicidade na mídia. Você não precisa necessariamente fazer publicidade na mídia, mas pode ser a melhor maneira de alcançar alguns de seus usuários. Aqui estão alguns exemplos de publicidade na mídia.

- Anúncios no rádio ou na televisão
- Imprimir anúncios em jornais, revistas, folhetos
- Anúncios online em sites

Etapas para começar

Anúncios no rádio ou na televisão

1. Esta pode ser uma opção muito cara. No entanto, pode haver maneiras de obter um tempo de antena mais barato. Pense em algumas opções locais, sua escola ou uma universidade próxima possui uma estação de rádio? Em caso afirmativo, eles permitem que você promova seu aplicativo? E uma estação de televisão local?
2. Se você tiver tempo de antena, pense no que você quer dizer. Você pode dar um passo, sobre o qual aprenderá mais tarde. Se o seu horário é realmente curto, você pode dizer um slogan. Se o intervalo de tempo for muito longo, alguém poderá entrevistar sua equipe ou experimentar seu aplicativo.

Imprimir anúncios em jornais, revistas

1. Pense novamente em algumas opções locais. Sua cidade tem um jornal? O que acontece com a sua escola? Esses seriam bons lugares para promover seu aplicativo.
2. Se você conseguir algum espaço em uma revista ou jornal, criará algo atraente. Use as cores e o logotipo da sua marca no seu design. Verifique se o seu anúncio explica para que serve seu aplicativo e por que alguém deve fazer o download dele.

Anúncios online em sites

1. Quais são alguns sites que seus usuários podem visitar? Esses seriam bons lugares para colocar um anúncio para seu aplicativo.
2. Mais uma vez, pense em algumas opções locais para manter o custo baixo. O site da sua escola deixaria você colocar um anúncio nele? E a sua cidade?

2. Mídias Sociais



A criação de contas de mídia social para seu aplicativo é gratuita, mas o verdadeiro trabalho é conseguir seguidores e mantê-los interessados. Você precisará trabalhar muito para criar postagens interessantes e garantir que seus usuários gostem dessas postagens.

Etapas para começar

1. Com a permissão de seus pais ou responsáveis, você deve criar uma página no Facebook, Instagram ou Twitter para seu aplicativo. Isso é livre para fazer. Além disso, lembre-se de revisar essas dicas de segurança para se manter seguro online <https://iridescentlearning.org/child-internet-safety/>
2. Configure sua conta com seu logotipo, uma foto da sua equipe (opcional) e qualquer outra coisa que você gostaria de compartilhar. Faça seu primeiro post.
3. Depois de configurar a conta, você precisará obter alguns seguidores. Peça a seus amigos e familiares para segui-lo.
4. Para que mais pessoas o sigam, você precisa postar algumas coisas que possam ser interessantes para elas. Lembre-se de quem são seus usuários-alvo. Em que tipos de coisas eles estão interessados? Tente postar fotos interessantes de sua equipe ou que ilustram o problema que você está resolvendo.
5. Se você tiver sorte, poderá criar uma mídia viral. Estes são vídeos e fotos cativantes que muitas pessoas irão compartilhar.
6. Lembre-se de incluir as cores da sua marca, tipografia e logotipo ao criar postagens para suas contas de mídia social!
- 7.

3. Boca a boca



O boca a boca leva as pessoas a falarem sobre seu aplicativo. Usando suas conexões locais para promover seu aplicativo. Você também pode tentar usar o email. Conhecer uma figura ou influenciador importante para falar em nome do seu aplicativo pode ser muito útil.

Local

O **local** é onde seus usuários podem acessar seu produto. Como você está criando um aplicativo para dispositivos móveis, geralmente está restrito ao Google Play ou Apple Store. No entanto, você pode fazer com que seu aplicativo fique ótimo nas lojas virtuais escrevendo uma descrição forte, usando palavras-chave com as quais o cliente se relaciona e fazendo capturas de tela úteis. Você também deve pedir aos seus amigos que baixem seu aplicativo e deixem uma boa crítica. Convém consultar sua pesquisa de mercado para encontrar as palavras-chave que deseja usar para atrair seu público-alvo e referenciar sua marca para escrever sua descrição da maneira que deseja que seu aplicativo seja retratado.

Certifique-se de incluir links para o seu aplicativo nas suas páginas de mídia social e nos anúncios que você criar! Outra maneira de adicionar à sua distribuição é desenvolver um site online para dar suporte ao seu aplicativo.

Você está pronto para experimentar algumas dessas estratégias de marketing? Nas próximas duas atividades, você definirá algumas metas para sua estratégia de marketing e começará a comercializar seu aplicativo. Se você estiver na divisão sênior, usará este trabalho para o seu plano de negócios. Se você está na divisão júnior, deve falar sobre sua estratégia de marketing em seu vídeo de apresentação.

Atividade - Definir metas de marketing

Antes de experimentar algumas estratégias de marketing, é útil ter objetivos que você deseja alcançar. Seus objetivos devem ser mensuráveis para que você possa ver se sua estratégia de marketing está funcionando.

Aqui estão alguns exemplos de objetivos:

- Obtenha pelo menos 100 downloads de aplicativos por mês
- Obter pelo menos 10 curtidas por postagem social
- Obtenha pelo menos 100 seguidores em cada conta de mídia social
- Atinja R\$ 100 em vendas por mês

Trabalhe em equipe para debater as metas que você deseja alcançar. Depois de refletir algumas metas, trabalhe em conjunto para reduzi-las a 2-3 metas no total. Você deve garantir que suas metas sejam realistas, para que você possa alcançá-las sem torná-las tão altas que ficará desanimado se não conseguir alcançá-las.

Atividade - Criar uma Estratégia de Marketing

Link para a [Atividade](#)

Agora que você tem seus objetivos, aqui estão algumas maneiras de começar com eles. Com sua equipe, decida qual método você deseja usar e siga algumas dessas etapas para começar.

Dicas para selecionar uma estratégia de marketing:

- Pense no seu público-alvo ao decidir que tipos de promoções você deseja usar. Seus usuários têm Twitter ou Instagram? Eles verão pôsteres que você imprime e circula pela escola?
- Não se esqueça que alguns tipos de promoções são gratuitos, como o uso de mídias sociais, mas alguns custam dinheiro, como obter um comercial na TV. Nas próximas duas lições de empreendedorismo, você criará um orçamento. Você precisará incluir quanto custará seus esforços de marketing.
- Confira alguns sites de seus concorrentes e perfis de mídia social. Que tipos de coisas eles estão postando? Como eles estão promovendo seu produto?

Depois de decidir sobre uma estratégia de marketing, siga as etapas para começar listadas no conteúdo acima.

Atividade - [somente divisão sênior] Crie partes do seu plano de negócios de 5 páginas: Plano de Marketing

Se você estiver na Divisão Sênior, poderá compartilhar esse trabalho no seu plano de negócios de 5 páginas. Esses itens podem ser usados na seção do **plano de marketing**.

Os juízes procuram essas informações:

Plano de Marketing (estratégia e implementação): 1 página

- A marca é clara e amplia o objetivo do seu aplicativo
- Uma estratégia detalhada de como seu produto alcançará os usuários-alvo
- Feedback dos usuários-alvo integrados ao plano de marketing
- Detalhes sobre preços, promoções e distribuição do aplicativo
- Uma explicação de como a empresa funcionará, desde quando o aplicativo é produzido até quando o aplicativo é entregue ao cliente
- (Opcional) Resposta da equipe ao feedback das tentativas iniciais de marketing (Em vez disso, isso poderia entrar no vídeo de apresentação).

Depois de escrever essa parte do seu plano de negócios, peça a alguém de fora da sua equipe, como um mentor ou um professor. Os investidores dão muita importância ao marketing, pois até grandes produtos podem falhar devido ao mau marketing.

Se você estiver na divisão júnior, ainda poderá incluir essas informações em seu vídeo de apresentação e outros materiais de envio.

Atividade - [somente divisão sênior] Experimente partes de sua estratégia de marketing com seu público-alvo. Reflita em equipe o que está funcionando e por que pode estar funcionando e ajuste seu plano.

Antes de iniciar esta atividade, procure a aprovação do seu mentor ou dos pais das pessoas com quem você escolhe conversar.

Converse com o maior número possível de pessoas que fazem parte do seu público-alvo para obter feedback sobre sua estratégia de marketing. Você pode fazer isso na sua escola ou na sua comunidade.

Prepare:

- Conclua um primeiro rascunho do seu plano de marketing

- Escolha uma das estratégias de publicidade acima e complete-a na sua comunidade
- Em equipe, planeje de 5 a 10 perguntas para membros do seu público-alvo para obter feedback sobre seu plano de publicidade e marketing. Aqui estão algumas idéias
 - O que você notou sobre a nossa publicidade? Isso o interessou em experimentar nosso produto?
 - O que poderia ser melhor sobre a nossa marca?
 - Se você quisesse alcançar outras pessoas como você com este produto, o que faria para que elas soubessem sobre isso?
 - A esse preço, você usaria nosso aplicativo? Você compraria algum desses recursos adicionais?
 - Você entende como nosso aplicativo funciona? O que ainda é confuso para você?

Conclua a atividade conversando com os usuários-alvo, lembre-se de acompanhar as respostas em papel ou (com a permissão deles) em um dispositivo de gravação para refletir sobre o que eles disseram.

Debrief:

- Adicione seus comentários ao seu plano de negócios
- Considere quais partes da seção do seu plano de marketing você gostaria de alterar. Não há problema em reescrever partes do seu plano de negócios com base nos comentários do seu público-alvo

Reflexão

Parabéns, você terminou seu plano de marketing! Vamos revisar o que você fez:

1. Definiu suas metas de marketing
2. Criou estratégias para atingir seus objetivos
3. Encontrou uma maneira de acompanhar e avaliar seu progresso

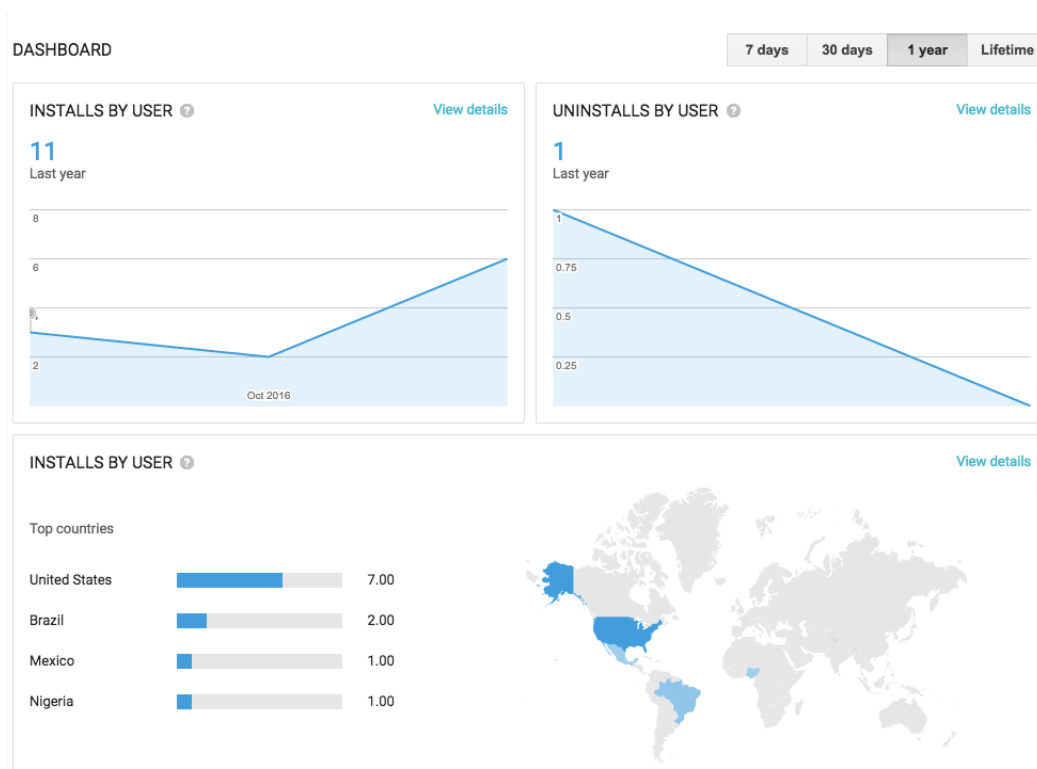
Lembre-se de que seu plano de marketing pode mudar à medida que muitos outros fatores mudam, como seu produto (ou seus recursos), a maneira como os consumidores veem sua marca ou até mesmo seus orçamentos. Depende de você ser flexível e modificar seus planos da melhor maneira possível.

Recursos adicionais

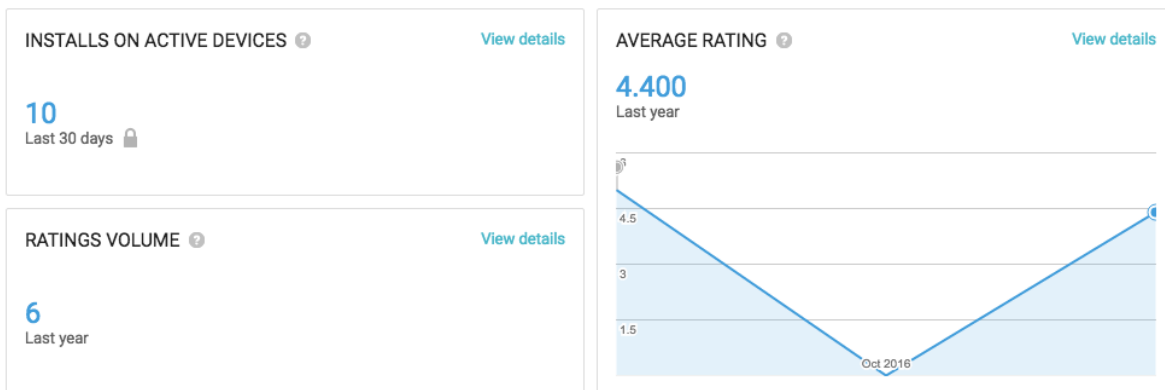
Para verificar o andamento do seu plano de marketing em ação, convém pensar em maneiras de acompanhar suas metas, chamadas **métricas**. As métricas que você deseja medir dependerão dos diferentes tipos de objetivos que você está tentando alcançar. Por exemplo, se você deseja acompanhar os downloads de aplicativos, há recursos incorporados no [Google Play](#) e na [Apple Store](#) que você pode usar se optar por fazer upload do aplicativo.

Exemplo de como verificar métricas no Google Play

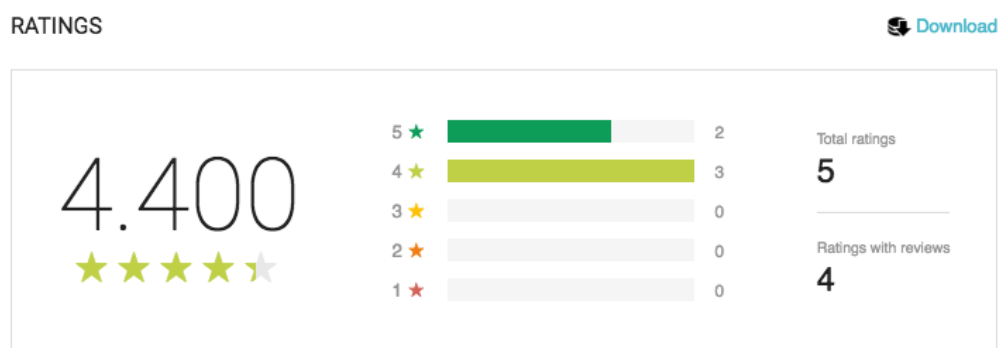
Confira nosso Console do desenvolvedor do Google Play no aplicativo que criamos para o primeiro desafio de codificação! Podemos rastrear quantos usuários instalaram nosso aplicativo, quantos desinstalaram e até podemos ver o detalhamento do país em que o aplicativo está sendo baixado.



Nosso aplicativo está na Google Play Store há apenas três meses, portanto, podemos ver que tivemos 11 downloads nesse período. Podemos ver que tivemos alguns downloads em setembro, dois em outubro e já estamos com 6 em novembro! Também podemos ver que uma pessoa desinstalou nosso aplicativo. Se rolarmos um pouco mais para baixo, podemos ver informações sobre quantas pessoas analisaram nosso aplicativo e o que eles nos deram como classificação.



No total, tivemos seis classificações, e nosso aplicativo foi classificado uma vez em setembro e mais cinco vezes em novembro. Também podemos ver quantas estrelas são as classificações.



Todos esses dados são realmente úteis para sabermos se nosso aplicativo está sendo bem-sucedido! Os aplicativos de mídia social podem ajudar muito com o marketing, e eles têm suas próprias ferramentas de rastreamento que você pode usar em vez de criar as suas próprias. Um dos aplicativos mais populares e flexíveis de usar é o Google Analytics, que oferece muitas opções com o que você deseja acompanhar, como deseja acompanhá-lo e a maneira como as informações são exibidas.