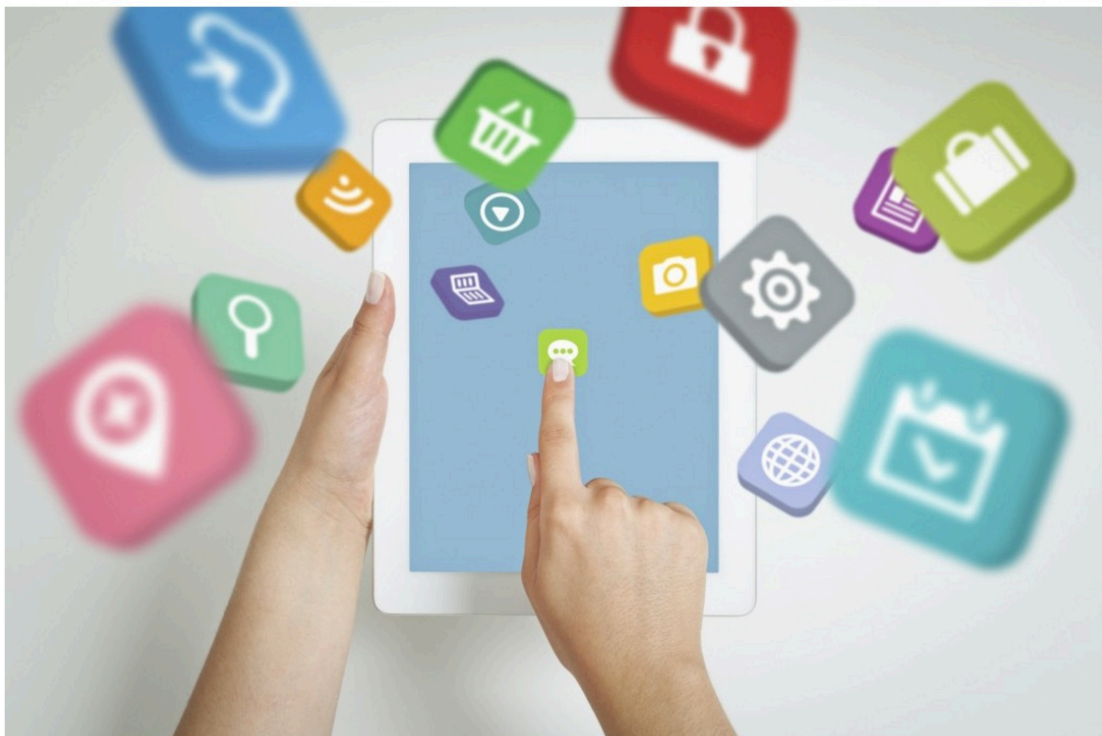


Las Apps en las empresas: ¿cómo puedes hacer que potencien tu negocio?



11



Post exclusivo del colaborador del blog de Epson, Juan Merodio – www.juanmerodio.com

Apps, apps y más apps. Desde hace algunos años vemos cómo cada día se crean nuevas apps y como la mayoría de ellas no sobreviven. De hecho, ¿cuántas apps tienes en la primera pantalla de tu móvil? Y de ellas, ¿cuántas usas frecuentemente? ¿Cuáles de las que usas frecuentemente están relacionadas con tu rol en la empresa?

Al final, las aplicaciones de empresa no son las más utilizadas, salvo que sean apps que ofrezcan algún servicio concreto como pueden ser las de los bancos para acceder a tus cuentas.

En los últimos años hemos visto como muchas empresas han invertido en apps que, más tarde, poca gente ha utilizado; y si te paras a analizar si ofrecían algún valor diferencial, te das cuenta de que no es así, y que incluso en muchos casos tenían prácticamente la misma información que en su web.

Llegado a este punto, está claro que una App puede ser muy útil para una empresa pero con un enfoque distinto. El primer paso sería preguntarte: ¿qué servicio y/o información puedo ofrecer a mis clientes actuales o potenciales a través de una app que realmente les facilite la vida en algo? Si eres capaz de dar una respuesta a esta pregunta y alinearla con los productos de tu empresa, estás un paso más cerca de poder crear una app realmente efectiva.

Pero no debes quedarte aquí. Que crees una app interesante no es suficiente. El siguiente paso es hacerla llegar a los usuarios que pueden estar interesados, algo que no sucede de forma espontánea, ya que las apps son cada vez un sector más competido, por lo que con lanzar una campaña de e-mailing y publicarla en tu web no vas a tener suficiente.

En esta parte debes planificar una estrategia doble: orgánica y de pago. La orgánica es lo que llamamos "App Store Optimization" (ASO), algo que podríamos asimilar al SEO en buscadores; es decir, trabajar ciertos aspectos de la app para que posicione mejor en los rankings de los principales "markets" de descarga como son App Store y Google Play.

Pero paralelamente y como estrategia de apoyo, debes crear una campaña de publicidad para descarga de apps, con la que comuniques a ese usuario potencialmente interesado en tu app, que ya existe y que la puede descargar. Para ello, puedes utilizar el servicio Admob de Google, los anuncios de Facebook o los de Twitter para poder segmentar tu audiencia.

En resumen, una App puede ayudarte indudablemente a potenciar tu negocio, pero siempre deberás seguir estos tres pasos:

- Descubre el valor añadido que puedes dar a los clientes con tu App.
- Define una estrategia ASO.
- Establece e implementa una campaña de publicidad digital para Apps.

¿Qué otras acciones complementarias realizarías para potenciar la visibilidad de una App?