

Por que investir em um aplicativo de celular?

Tentaremos responder a você nos próximos slides.

Fidelização de Clientes.

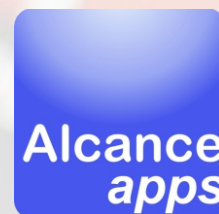
Já achamos um bom motivo.



Quem baixar seu aplicativo lembrará da sua marca sempre que precisar de algo relacionado aos seus serviços.

Estará muito inclinado a procurá-lo nos momentos de dúvidas, de resolução de problemas ou para economizar tempo.

Acho que te convenço nos próximos slides



**“ MARCA
É O ESPAÇO QUE VOCÊ
ocupa na mente de
ALGUÉM ”**

Relacionamento

O diferencial está na relação.

Por ter criado um laço de fidelidade, a imagem da marca estará fortalecida.

O usuário confiará nos estandartes da empresa, no que ela oferece, entenderá que ela está disposta a ouvir e ser parceira do cliente quando ele precisar de seus serviços.

*Tratando-se de clientes,
estar disponível é sempre
a melhor escolha.*





Promoções

Quem não gosta de uma?

Disponibilizar cupons de desconto para quem baixa o aplicativo é uma boa estratégia para que os clientes decidam baixá-lo.

Notificações (sistema PUSH) de promoções momentâneas também é interessante para impulsionar decisões, pois o cliente entende que ele tem vantagens recorrentes de manter o aplicativo em seu celular.

Tem alguém que não gosta de promoção!?



Eventos & Lançamentos

*Comunicação sempre foi tudo,
ainda mais hoje em dia.*

Divulgar eventos promovidos ou sediados pela sua empresa fica muito mais fácil.

Através da habilitação de notificações, o usuário recebe em sua tela um chamado do aplicativo, notificando-o do evento e seus detalhes. (Sistema PUSH)

Notifique seus clientes em primeira mão do lançamento de produtos ou serviços. Convide-os para conhecer a novidade pessoalmente ou informe seus atributos e vantagens pelo próprio aplicativo.

*Desculpe-nos o trocadilho, mais o PUSH
vai puxar seus clientes pra sua loja.*



Funcionalidades a sua escolha que poderão fazer parte do seu app

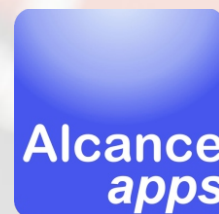


Nada melhor do que facilitar a vida de quem você gosta: O Cliente.

- 1- Quem somos, divididos por região;
- 2- Mapa com todas as lojas, endereços da empresa;
- 3- Rotas via GPS de como chegar nas lojas;
- 4- Rádio online, com músicas escolhidas pela direção da empresa*;
- 5- Inserção de spots publicitários da empresa*;
- 6- Palavra semanal do presidente*;
- 7- Eventos transmitidos por Streaming*;
- 8- Mural de recados;
- 9- Rede social estilo facebook, exclusiva da empresa**;
- 10- Integração de todas as redes sociais no app, (facebook, twitter, instagram, youtube, etc...)
- 11- Salas de bate-papo por região, com senha para os clientes;
- 12- Contato, contendo site, e-mail e com discagem direta para as lojas;
- 13- Sistema de envio de mensagens para os usuários do app;
- 14- Integração com o whatsapp**;
- 15- Cursos à distância, pagos ou gratuitos*;
- 16- Loja virtual com sistema de pagamento online;
- 17- Cadastramento de voluntários;
- 18- Agenda de eventos por loja;
- 19- Envio de mensagens para os clientes, por geolocalização, o cliente passa perto da loja e é lembrado que tem promoções**;
- 20- Funcionalidade a sua escolha**.

*Não gerenciamos a rádio nem fazemos transmissão de vídeo streaming.

**Funcionalidade especial, não está inclusa no preço padrão, necessita de cotação prévia.



Interação total

Canal de sugestões: oportunidade de melhoria de serviços prestados através de um canal direto com o consumidor, onde é possível saber o que houve de melhor ou pior na experiência que ele teve. Isso credita confiança do usuário na empresa, já que compreende o compromisso da marca com a melhoria de seus serviços.

Encurtar caminhos: para se obter reservas, marcar visitas, tirar uma dúvida ou até notificar uma eventual mudança.

Acesso direto ao conteúdo: do blog do site, fotos de eventos e atualizações das redes sociais.

Sala de imprensa: o que saiu na mídia sobre você e acesso restrito ao que você quer que saia na mídia. É uma estratégia para manter as pessoas por dentro das boas e más notícias que precisam ser veiculadas. Lembre-se que transparência é essencial nos dias de hoje.

Venda pelo aplicativo (loja virtual)
Com um simples toque seu cliente consegue comprar os seus produtos.



Alguns números para finalizar

A Millward Brown, agência especializada em pesquisas de propaganda, comunicações de marketing, mídia e brand equity, realizou um estudo global sobre o comportamento dos usuários de smartphones e tablets. No Brasil, o estudo foi realizado por meio de entrevistas online em duas etapas: a primeira, com 117 internautas, e a segunda, exclusivamente com 401 proprietários de smartphones e tablets.

A Millward Brown perguntou aos entrevistados: ao usar celular e/ou tablet, o que pode melhorar a sua opinião sobre uma marca? A maioria (44%) afirma que receber informações sobre promoções, cupons ou ofertas contribui para uma opinião favorável. Para 38%, ter um bom site para smartphone ou tablet é um diferencial importante, enquanto 33% afirmam que oferecer um aplicativo para o dispositivo ajuda a melhorar a imagem da marca.

Fonte: ÉPOCA NEGÓCIOS ONLINE



Percebemos que o negócio é sério.



Quanto custa o investimento?



Não vendemos um simples APP.

Vendemos um solução de marketing e relacionamento com seus clientes.

Facilitamos a conexão de quem vende com quem quer comprar.

Dividimos em até 12 vezes sem juros nos cartões abaixo:



Como faço para investir?

Fácil..

Entre em contato conosco pelos contatos abaixo e solicite uma demonstração sem compromisso:

www.alcanceapps.com

Estamos aguardando seu contato.

**Alcance
apps**

